

3 1761 11649116 8





Digitized by the Internet Archive  
in 2023 with funding from  
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761116491168>









CA1  
T186  
A56







## Table of Contents

Corporate Profile	1
Letter of Transmittal	2
Highlights	3
Chairman's and President's Report	4
Corporate Performance	7
Export Financing	8
Export Insurance	14
Finance	20
Management's Responsibility for Financial Statements	22
Auditor's Report	23
Financial Statements	24
Five Year Review	33
Corporate Directory	36
Corporate Information	38





## Corporate Profile

The Export Development Corporation (EDC) is a Canadian Crown corporation wholly-owned by Canada, whose purpose or goal is to facilitate and develop Canada's export trade within the framework of the Export Development Act. EDC is an agent of Her Majesty in right of Canada.

The Corporation was established on October 1, 1969, as the successor to the Export Credits Insurance Corporation, which had commenced operations in 1944.

EDC pursues its purpose by providing financing, insurance, and guarantee facilities which, combined with advice and the organization of financial service packages, foster the ability of firms selling Canadian goods and services to compete effectively abroad. It strives within its financial capacity to provide services that are internationally competitive so that, in the context of requirements for specific transactions, firms which are competitive in terms of price, quality, delivery, and service also are effectively competitive in terms of availability of financial services.

Through its services and activities, EDC seeks to enhance the economic benefits of exports and to further the interests of Canada by assisting in improving Canada's balance of payments, by optimizing the Canadian content of exports, and by complementing government trade policy. This recognizes that EDC's purpose derives from the national objective of developing and maintaining an economically sound international trading position for Canada.

The Corporation encourages maximum private sector involvement in the provision of services to exporters, consistent with the requirements of international competition. As well, it conducts its affairs in accordance with commercial principles and disciplines seeking, in the long term, to generate sufficient revenues to at least cover all costs and preserve the invested capital.

At present the Corporation offers the following services to support Canadian exporters:

### Financing

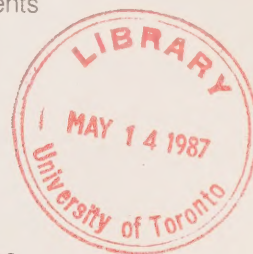
- Loans
- Multiple disbursement agreements
- Lines of credit
- Protocols
- Note purchase agreements
- Forfaiting
- Simplified note purchases
- Specialized credits

### Insurance

- Global comprehensive insurance
- Global political insurance
- Selective political insurance
- U.S.A. commercial risk (small business) insurance
- U.S.A. commercial risk (deductible) insurance
- Short term bulk agriculture credits insurance
- Medium term bulk agriculture credits insurance
- Specific transaction insurance
- Specific transaction subsupplier insurance (domestic risks)
- Specific transaction subsupplier insurance (foreign risks)
- Loan pre-disbursement insurance
- Bid security insurance
- Performance security insurance
- Consortium insurance
- Surety bond insurance
- Equipment (political risk) insurance
- Foreign investment insurance

### Guarantees

- Short term line of credit guarantees
- Specific transaction guarantees
- Medium term bulk agriculture credits guarantees
- Bid security guarantees
- Performance security guarantees
- Loan guarantees





## Letter of Transmittal

**Export Development  
Corporation**

151 O'Connor Street, Ottawa  
Mail Address:  
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9

Office of the  
Chairman of the Board

**Société pour l'expansion  
des exportations**

151, rue O'Connor, Ottawa  
Adresse postale :  
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9

Cabinet du  
Président du Conseil

March 27, 1987

The Honourable Pat Carney, P.C., M.P.  
Minister for International Trade  
Ottawa, Canada

The Honourable Robert R. de Cotret, P.C., M.P.  
President of the Treasury Board  
Ottawa, Ontario

Dear Ministers:

On behalf of the Board of Directors, I take pleasure in presenting the Annual Report of the Export Development Corporation for the fiscal year ended December 31, 1986.

The report includes a message from the Chairman and the President, the financial statements of the Corporation and the report of the Auditor General of Canada on his examination of the accounts and financial statements of the Corporation.

Yours sincerely,

**V. Edward Daughney**  
*Chairman of the Board*





## Highlights

(thousands of dollars)

Business Facilitated	1986	1985
Financing and Guarantees	\$ 604,905	\$ 758,371
Insurance and Guarantees	\$2,715,788	\$2,353,156
Total	\$3,320,693	\$3,111,527

Financial Results	1986	1985
Total income	\$ 676,851	\$ 685,512
Net income	\$ 1,889	\$ 4,511
Share capital	\$ 697,000	\$ 697,000
Retained earnings	\$ 175,946	\$ 199,057
Total assets	\$7,176,139	\$7,296,138

Transaction Volumes	1986		1985	
	Amount	Number	Amount	Number
<b>Export Financing</b>				
Enquiries received	\$38,997,282	1,214	\$29,905,744	968
Applications received	\$14,428,665	488	\$14,659,782	524
Applications processed	\$14,088,041	463	\$10,498,700	456
Financing support provided	\$ 541,740	59	\$ 701,671	92
Value of exports facilitated	\$ 729,276	59	\$ 901,794	92
Applications under consideration at year-end	\$18,053,603	489	\$18,003,461	464
<b>Export Insurance</b>				
Enquiries received	\$13,181,736	1,789	\$ 9,471,771	2,740
Applications received	\$10,510,776	2,333	\$ 8,580,777	1,916
Applications processed	\$11,429,646	2,406	\$ 5,927,453	1,708
Insurance support provided	\$ 2,715,788	1,525	\$ 2,353,156	1,173
Value of exports facilitated	\$ 2,570,323	1,440	\$ 2,149,951	1,110
Applications under consideration at year-end	\$ 6,134,180	566	\$ 7,053,050	639



## Chairman's and President's Report



*Mr. R.L. Richardson  
President and Chief  
Executive Officer*

*Mr. V. Edward Daughney  
Chairman of the Board*

### 1986 Results

In 1986 EDC delivered a record number of insurance policies to Canadian exporters while the demand for financing support was below expectations. These results were influenced in part by two global trade realities: increasing risk and increasing competition.

Importantly, EDC increased its client base in 1986 providing insurance and financing support services to 1,369 companies, which represents a 20 percent increase over last year. Although there were significant differences in the business volumes for insurance and financing, their combined total of \$3.3 billion in overall services provided represented an increase of seven percent from 1985.

The financing program supported 59 transactions with export financing and related guarantees amounting to \$605 million. This volume was less than last year's 92 transactions and \$758 million in financing support. This shortfall is, in part, a measure of the difficulties being faced by Canadian exporters in winning contracts under extremely competitive market conditions and the changing nature and level of demand for export financing. The demand for financing large scale development projects has

decreased in recent years as a consequence of the downturn in capital investment worldwide. There is now a greater requirement for the financing of smaller scale transactions. Notwithstanding the actual results for 1986, the number of financing applications initiated by exporters increased by five percent during the year and this demand should translate into an improvement in the business volume level for 1987.

The export insurance operation achieved a significant increase in both its client base and volume of support provided in 1986. At year-end the Corporation had 1,840 policies in force, compared to 1,409 for 1985. The volume of insurance and related guarantees provided by EDC amounted to \$2.7 billion, a 15 percent increase in business volume from 1985.

In 1985, the Corporation revised some of its existing insurance services and developed new ones after holding extensive consultations with industry. The active promotion of these services in 1986, as well as the improved export performance of several Canadian industries combined to increase both the demand for support and the level of support provided.

As a result of its operations in 1986, the Corporation was able to provide support to the Canadian exporting community on a self-sustaining basis and registered a net profit of \$1.9 million. The administrative expenses of the Corporation were \$34.1 million in 1986 which represents an increase of two percent over last year due primarily to inflation. The Corporation reduced its staff strength by 23 as a result of the consolidation of some activities and an increase in operational efficiencies.

Through the provision of its services, EDC contributes to Canada's export trade position which, in turn, creates or sustains employment in Canada. In order to ensure that transactions under consideration generate employment benefits to Canada, EDC includes among its objectives the goal of optimizing the Canadian content of transactions it supports. In 1986, the Corporation forecast an overall Canadian content average for all transactions supported of 85 percent. The level achieved was 88 percent. In terms of the employment impact of the Corporation's operations it is estimated that the transactions supported by EDC involved the creation or sustenance of 115,000 person-years of employment.

While in dollar terms the Corporation continues to serve a number of Canada's largest companies who are internationally



competitive, it is also worth noting that 1,106 of EDC's clients in 1986 were small- and medium-sized companies or 81 percent of all clients. By comparison, the figures for 1985 were 860 and 78 percent respectively. The dynamic quality of small- and medium-sized businesses and their capacity for employment creation make them an important clientele for EDC's services.

In addition to the exporters-of-record, however, there are many more companies acting as subsuppliers to Canadian exporters that benefit indirectly from EDC's services. In 1986 the Corporation approved 2,022 purchase contracts from 1,004 suppliers worth \$831 million. Some 43 percent of these subcontractors were small- and medium-sized companies. One of the new insurance services introduced by EDC in 1986 was specifically designed for subsuppliers, which indicates the importance that EDC attaches to serving these companies' requirements.

### **The Business Environment**

The pace of activity in the world economy slowed somewhat in 1986 as a result of a continued cooling of demand in the United States compounded by a disappointingly poor economic performance registered in Europe and the developing countries. As a consequence, the growth of world output declined in 1986 to about 2.4 percent from close to three percent registered a year earlier.

The European economy benefitted from the drop in oil prices occurring early in 1986 which made it a better market for Canadian exporters. The increase in economic activity did not materialize until late in the year, however, because of a poor first quarter performance and because of a lag in the response of consumers to the drop in oil prices. By year-end the European economy was showing signs of increasing activity and Canadian exports to this region are now expected to increase, after years of no growth.

Another major reason for the sluggishness in world trade was the sharp cutback of imports by developing countries. This constraint reflected the loss of foreign exchange as commodity prices and countries' revenues fell during the year. While the market represented by developing countries has been in decline for several years now, it is believed that this slide has stabilized and slow growth may be expected in the year ahead.

For export credit agencies such as EDC, shifts in market demands are resulting in a general decline in the perceived need for export credit support. This reflects the different

financing needs of exporters trading in the industrialized countries where financing alternatives are more plentiful and the risks are perceived to be lower. In addition, the recent downward movement of commercial lending rates for certain terms and currencies to levels lower than those of the Consensus, may restrain EDC's financing opportunities in the richer markets where the potential for export sales is expected to be significant in the years ahead.

For Canada, the broad demand trends in world markets has been translated into only marginal gains in export shipments. Our exports of grain and oil were particularly hard hit by soft commodity markets and by the price war being waged by the United States in their effort to capture greater market share. On a geographic basis, our exports to the United States remained virtually unchanged, and in developing countries Canadian exports actually declined. Europe and the industrialized countries, on the other hand, increased their purchases of forest products and mineral fuels from Canada and the result was a net gain in exports to these markets of about six percent.

It is encouraging to note that the decline in import purchases by the developing countries appears to have bottomed out in 1986. However, it is likely that the shift in the geographic pattern of trade toward the markets of industrialized countries will remain so for the next few years at least. Given this outlook, it is expected that the growth of EDC's business will depend more on increasing market share than sharing in export growth.

### **The Year In Review**

In an effort to provide better service to more exporters, the Corporation opened three new district offices in Winnipeg, London (Ontario) and Ottawa.

To improve the matching of EDC's services to the needs of exporters, the Corporation with the assistance of Statistics Canada undertook a study of the terms of credit on which Canadian exports are sold. The purpose of the study was to help the Export Insurance Group identify more accurately those sectors of the economy that have the greatest business potential and need for insurance services. Drawing on the results provided by 2,400 exporters, the survey indicates that there is considerable potential for providing EDC's insurance services to more Canadian exporters. Further research is expected to quantify this potential market.

Following the release of the government's Export Financing Consultation Paper in 1985, the government, with the participation of EDC, initiated discussions with the banking and insurance communities to determine their respective roles in the delivery of EDC's services. These discussions continued in 1986.

The meetings with the banks did not result in a formal agreement in 1986 to increase their role on the basis originally contemplated. Discussions, however, are continuing between EDC and the banks with a view to identifying areas where further cooperation would benefit Canadian exporters.

Discussions were held and are continuing with the Canadian Federation of Insurance Agents and Brokers Association to review their suggestion for expanding the accessibility of EDC's services through the use of insurance brokers. An agreement in principle has been reached to involve the brokers in the delivery of EDC's insurance services. The details of their involvement is being worked out at the present time.

### 1987 Outlook

EDC views 1987 as a year of increasing challenge and opportunities for Canadian exporters and the Corporation.

Notwithstanding continuing world debt problems and intense competition for growing markets, we believe the outlook for Canadian exporters will be more favourable than in recent years. There will be increasing opportunities in traditional markets such as western Europe and the United States, as well as growing demand in the Asia/Pacific region.

EDC intends to build on the initiatives and innovations of 1986, to improve on the services provided to exporters and to ensure these services are offered to more exporters in 1987. The Corporation will be taking a more proactive approach to deliver more and better service to a larger clientele.

The world of international business is rapidly evolving in ways which require a better understanding of the linkages among merchandise trade, trade in services, international investment and capital markets. As further changes in structures and ways of doing business take place, it is critical that Canadian businesses are able to take advantage of new opportunities with new approaches.

EDC plans to be at the forefront in providing innovative and effective services to meet the needs of Canadian exporters.

In 1987 EDC expects its business to expand, both in terms of volume and numbers of clientele, and to serve as an active partner with more Canadian companies in seizing opportunities on the world markets.

### The Corporation

During the past year the composition of EDC's Board of Directors changed considerably. Former members of the Board contributed significantly to the affairs of the Corporation and we use this opportunity to publicly thank them for their contribution.

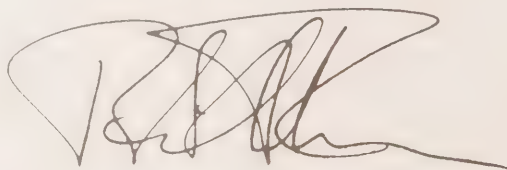
While the development of any corporation can never be entirely attributed to one individual, we want to acknowledge the contribution of Mr. Sylvain Cloutier. During his tenure as president of the Corporation from 1979 to 1986, Mr. Cloutier devoted his energies to improving EDC as a corporate entity and expertly guided it through a period of growth and change.

A new Chairman of the Board took office in July, 1986 and the new President and Chief Executive Officer took on his responsibilities in October, 1986.

In closing we thank all the staff members of the Corporation for their efforts and dedication during 1986. This continuing commitment will ensure that the Corporation achieves its goals for 1987.



**V. Edward Daughney**  
*Chairman of the Board*



**R.L. Richardson**  
*President and Chief Executive Officer*





## Corporate Performance

The financing and insuring of export transactions do not readily lend themselves to precise forecasting. Many factors, including the deferral or cancellation of projects by foreign buyers, which directly influence the Corporation's business volume, are beyond the control of the Corporation. For this reason, "business transacted" is shown below separately from "performance indicators". Business transacted shows the volume targets the

Corporation strives to achieve, compared to actual results. The performance indicators show the relative productivity and efficiency with which the Corporation administered its portfolios of financial agreements and transaction applications, as well as its relative effectiveness in optimizing the Canadian content of the contracts it supported. The 1986 Corporate Plan was prepared in September, 1985.

	1985 Actual Results	1986 Plan	1986 Actual Results
<b>Business Transacted</b> (thousands of dollars)			
<b>Export Financing Volume</b>			
Corporate Account			
EDC Direct	\$ 620,422	\$ 900,000	\$ 513,988
Other Institution	61,683	N/A	78,086
	\$ 682,105	\$ 900,000	\$ 592,074
Canada Account	76,266	100,000	12,831
Total	\$ 758,371	\$1,000,000	\$ 604,905
<b>Export Insurance Volume</b>			
Corporate Account	\$2,251,855	\$2,600,000	\$2,591,865
Canada Account	101,301	123,792	123,923
Total	\$2,353,156	\$2,723,792	\$2,715,788
Net Income	\$ 4,511	\$ 9,433	\$ 1,889

## Performance Indicators

(thousands of dollars)

### Productivity

Financing and insurance  
agreements outstanding and  
under development per employee

— by number	5.5	5.8	6.5
— by value	\$ 65,091	\$ 59,900	\$ 74,926

### Efficiency

Percentage of total  
administrative expenses to the  
value of financing and  
insurance agreements outstanding  
and under development

0.11%	0.12%	0.10%
-------	-------	-------

### Effectiveness

Percentage of Canadian content  
to the value of export from  
Canada under contracts approved  
for support

84%	85%	88%
-----	-----	-----



## Export Financing



*To assist the efforts of Canadian exporters, EDC makes medium and long term financing available to foreign buyers of Canadian capital goods and services. Electrical and electronic products, such as this satellite*

*undergoing a solar panel inspection, continue to represent an important element of Canadian exports and accounted for nearly one-fifth of the financing transactions supported by EDC in 1986.*



## 1986 Results

The total volume of export financing and related guarantees provided under EDC's Corporate and Canada Accounts in 1986 was \$605 million. Some 59 transactions involving export sales of \$729 million benefitted from this support. At year-end an additional 489 applications for financing amounting to \$18,054 million were under review.

The \$605 million of financing provided by EDC this year was less than the 1985 level of \$758 million. A variety of factors — countries' declining oil revenues, debt burdens, cutbacks on capital investment, reduced purchases of Canadian goods and services by traditional buyers and increasing global competition among exporters — have contributed in recent years to reducing the number of export sales which normally have been financed by EDC. As well, several transactions which EDC had planned to sign in 1986 were delayed but are expected to be signed in 1987.

The Corporation continued to support small- and medium-sized companies and small transactions. During the year, 30 percent of all the firms using EDC's financing services were small and medium sized. Similarly, 37 percent of all transactions supported involved amounts less than \$ one million. The comparative figures for 1985 were 47 percent and 40 percent respectively.

The Corporation signed 26 lines of credit, protocols and multiple disbursement agreements (MDAs) in 1986 totalling \$1,242 million. Lines of credit were signed with a variety of countries including Israel, Hong Kong, Cameroon and Algeria; however, Mexico, Chile and Singapore were unique in that four agreements were signed in each country during the year. All of these "stand-by" financing agreements facilitate the signing of transactions as the financing terms between EDC and the foreign borrower have been negotiated in advance. As part of the 59 transactions supported by EDC in 1986, a total of 35 allocations worth some \$193 million were made under existing lines of credit, protocols and MDAs.

## Review of Operations

The export sales supported in 1986 showed diversity in terms of financing amounts and geographic dispersion. Financing support in amounts ranging from \$111 thousand to \$123 million was provided this year. Some of the larger transactions supported in 1986 involved financing the construction of a sulphuric acid recovery plant in Mexico, a pulp and paper plant in Pakistan and the sales of aircraft to

Kenya and power generation equipment to Yugoslavia. Small- and medium-sized transactions involved supporting sales of steel rails to Indonesia, oil well equipment to Brazil, construction services to the Congo, engineering services to Tunisia and power generation and transmission equipment to Argentina.

As circumstances warrant, EDC participates in financing agreements with various agencies including domestic and foreign banks, international development banks and the Canadian International Development Agency (CIDA). This year some \$254 million of EDC's financing support was provided in the context of these cooperative arrangements. With specific reference to CIDA, EDC and CIDA continue to participate in the financing of projects that have both commercial and developmental benefits. For example, the combination of CIDA's development funds with EDC's export financing has contributed to the successful development of export projects such as the \$15 million upgrading and expansion of the telephone system in Grenada.

As a reflection of the highly competitive nature of exporting today, exporters and export credit agencies continue to monitor countries' use of concessional financing to win export sales. While the government of Canada is opposed to the practice of using concessional financing to secure trade contracts, steps have been taken to ensure that Canadian exporters will not be disadvantaged in competitive situations. For example, the government set aside \$350 million this year to be used for concessional financing purposes to assist Canadian companies competing in the China market that have projects qualifying for support.

The broad geographic coverage of EDC's financing services has made the Corporation very sensitive to the international debt situation and the problems being faced by specific countries. During the year the Corporation rescheduled the principal, interest and other fees due on 18 loans amounting to \$203 million. Comparable figures for 1985 were 18 and \$115 million, indicating an increase in this activity.

## Outlook

An intensified emphasis on business development is a priority for 1987. We intend to market EDC's financing services more widely to increase the awareness and the use of these services by the Canadian exporting

community. As well, several market-driven financing initiatives have been developed in an effort to increase the range, flexibility and competitiveness of the Corporation's financing services, especially in OECD countries where EDC volumes have been minimal to date. A more concerted effort will also be made to

research and provide the types of financing services required by exporters. Particular emphasis will be placed on addressing needs in markets which are not only strategically important to Canada, but also are commercially active and financially sound.

### Export Financing – by Amount (thousands of dollars)

Amount	Number of Agreements				Financing Amounts			
	Corporate Account	Canada Account	Total	%	Corporate Account	Canada Account	Total	%
Up to 50	—	—	—	—	\$ —	\$ —	\$ —	—
51-100	1	—	1	2	91	—	91	—
101-500	15	—	15	25	3,441	—	3,441	1
501-1,000	6	—	6	10	4,365	—	4,365	1
1,001-10,000	23	—	23	39	96,716	—	96,716	16
over 10,000	13	1	14	24	487,461	12,831	500,292	82
Total	58	1	59	100	\$592,074	\$12,831	\$604,905	100

### Export Financing – by Geographic Area (thousands of dollars)

Geographic Area	Corporate Account	Canada Account	Total	%
Pacific and North Asia	\$134,757	\$ —	\$134,757	22
South Asia	55,486	—	55,486	9
Middle East and East Africa	116,107	—	116,107	19
North and West Africa	65,663	12,831	78,494	13
Eastern Europe	5,764	—	5,764	1
Western Europe	92,771	—	92,771	15
USA and Caribbean	21,072	—	21,072	4
Mexico and Central America	71,218	—	71,218	12
South America East	570	—	570	—
South America West	28,666	—	28,666	5
Total	\$592,074	\$12,831	\$604,905	100



### Export Financing – by Industrial Sector

(thousands of dollars)

Industrial Sector	Corporate Account	Canada Account	Total	%
Fabricated Metal Products	\$228,695	\$ —	\$228,695	38
Machinery (excluding electrical)	86,356	—	86,356	14
Transportation Equipment	89,863	—	89,863	15
Electrical and Electronic Products	94,760	12,831	107,591	18
Other Manufacturing	690	—	690	—
Construction	90,925	—	90,925	15
Services and Other	785	—	785	—
Total	\$592,074	\$12,831	\$604,905	100

### Export Financing – by Province

(thousands of dollars)

Province	Number of Agreements				Financing Amounts			
	Corporate Account	Canada Account	Total	%	Corporate Account	Canada Account	Total	%
British Columbia	3	—	3	5	\$ 6,148	\$ —	\$ 6,148	1
Alberta	3	—	3	5	9,397	—	9,397	2
Saskatchewan	—	—	—	—	—	—	—	—
Manitoba	1	—	1	2	157	—	157	—
Ontario	34	1	35	59	425,300	12,831	438,131	72
Quebec	16	—	16	27	140,851	—	140,851	23
New Brunswick	—	—	—	—	—	—	—	—
Nova Scotia	1	—	1	2	10,221	—	10,221	2
Prince Edward Island	—	—	—	—	—	—	—	—
Newfoundland	—	—	—	—	—	—	—	—
Total	58	1	59	100	\$592,074	\$12,831	\$604,905	100

Note: The above provincial distribution refers to the province of residence of the exporter-of-record for the various transactions supported. It does not reflect the provincial residence of the suppliers or sub-suppliers to the exporters-of-record.

### Export Financing – by Size of Company (thousands of dollars)

Company Size by Annual Sales	Number	%	Amount	%
very Small ( – \$1,000)	5	10	\$ 14,462	2
Small (\$1,000–\$5,000)	5	10	35,541	6
Medium (\$5,000–\$25,000)	5	10	23,588	4
Large (\$25,000–\$100,000)	13	27	124,284	21
Large (\$100,000 +)	20	43	407,030	67
Total	48	100	\$604,905	100

### Export Financing – Suppliers' Contracts Approved – by Size of Company (thousands of dollars)

Company Size by Annual Sales	\$ Value (Number of Contracts)					Suppliers No.
	\$25-50 (No.)	\$50-100 (No.)	\$100-1,000 (No.)	\$1,000+ (No.)	Total (No.)	
Small ( – \$1,000)	\$ 609 ( 17)	\$ 944 ( 13)	\$ 8,473 ( 25)	\$ 7,999 ( 5)	\$ 18,025 ( 60)	51
Small (\$1,000–\$5,000)	751 ( 22)	2,168 ( 28)	16,710 ( 52)	50,394 ( 9)	70,023 ( 111)	107
Medium (\$5,000–\$25,000)	1,242 ( 37)	3,433 ( 49)	28,539 ( 86)	95,137 (19)	128,351 ( 191)	136
Large (\$25,000–\$100,000)	283 ( 9)	1,830 ( 24)	9,999 ( 34)	99,587 ( 9)	111,699 ( 76)	51
Large (\$100,000 +)	564 ( 17)	809 ( 12)	19,703 ( 41)	84,880 (20)	105,956 ( 90)	31
classified	—	—	—	—	4,398 (1,121)	368
Total	\$3,449 (102)	\$9,184 (126)	\$83,424 (238)	\$337,997 (62)	\$438,452 (1,649)	744

These represent total value and number of contracts under \$25,000 for which a further classification by company size is not available.



**Export Financing – Suppliers' Contracts Approved – by Province***(thousands of dollars)*

Province	\$ Value (Number of Contracts)						Suppliers No.
	\$0-25 (No.)	\$25-50 (No.)	\$50-100 (No.)	\$100-1,000 (No.)	\$1,000 + (No.)	Total (No.)	
British Columbia	\$ 95 ( 17)	\$ 27 ( 1)	\$ 160 ( 2)	\$ 3,066 ( 10)	\$ —	\$ 3,348 ( 30)	22
Alberta	110 ( 51)	68 ( 2)	54 ( 1)	1,575 ( 5)	9,107 ( 1)	10,914 ( 60)	41
Saskatchewan	—	—	—	—	—	—	—
Manitoba	42 ( 24)	62 ( 2)	—	692 ( 4)	—	796 ( 30)	6
Ontario	2,363 ( 607)	1,856 ( 54)	6,045 ( 81)	49,617 (157)	195,099 (35)	254,980 ( 934)	384
Quebec	1,781 ( 417)	1,395 ( 42)	2,794 ( 40)	27,075 ( 58)	120,136 (25)	153,181 ( 582)	285
New Brunswick	7 ( 5)	41 ( 1)	77 ( 1)	458 ( 3)	—	583 ( 10)	3
Nova Scotia	—	—	54 ( 1)	941 ( 1)	13,655 ( 1)	14,650 ( 3)	3
Prince Edward Island	—	—	—	—	—	—	—
Newfoundland	—	—	—	—	—	—	—
<b>Total</b>	<b>\$4,398 (1,121)</b>	<b>\$3,449 (102)</b>	<b>\$9,184 (126)</b>	<b>\$83,424 (238)</b>	<b>\$337,997 (62)</b>	<b>\$438,452 (1,649)</b>	<b>744</b>

**Export Financing – Performance Indicators***(thousands of dollars)*

	1985 Actual Results	1986 Plan	1986 Actual Results
Financing agreements under development per financing officer			
– by number	7.8	6.8	8.4
– by value	\$288,645	\$251,100	\$345,146
Percentage of total financing-related administrative expenses to the value of financing agreements under development	0.12%	0.14%	0.10%
Percentage of business lost due to uncompetitive financing offers			
– by number	0.66%	N/A	0.65%
– by value	0.41%	N/A	0.04%



## Export Insurance



*Recognizing that exporters have diverse insurance needs, EDC offers a wide range of insurance and guarantee services. The wood pulp being processed into paper by*

*this machine represents one of Canada's major export commodities and about one-third of all the exports insured by EDC in 1986.*



## 1986 Results

The volume of business insured and guaranteed by EDC in 1986 amounted to \$2.7 billion. This represents a 15 percent increase in the volume of business during the period under review. The number of policies at year-end also increased, from 1,409 in 1985 to 1,840 for 1986. EDC's insurance and guarantee services supported Canadian exports to 130 countries.

A combination of factors contributed to these results. Several new insurance services were added to EDC's portfolio in 1985 and 1986 and the promotion of these services helped to create a broader awareness and acceptance of EDC insurance. Equally important was the improved export performance of Canada's forest products industry and the growth of EDC's share of the insurance market for exports to the United States and western Europe.

Small- and medium-sized companies represented a major share of EDC's insurance clientele in 1986. Some 72 percent of all policies issued in 1986 involved such firms.

## Review of Operations

In 1986, Global Insurance accounted for \$2.1 billion of the insurance provided by EDC. This program, which covers the exporter against commercial and/or political risks for export sales made on short term credit, continues to be EDC's most widely used service. During the year Global made up 77 percent of the total insured volume for all programs.

In terms of markets, 75 percent of the total volume for the Global program was accounted for by 10 countries. The U.S.A. continues to be the largest market with a 23 percent share, followed by: the U.S.S.R., West Germany, Italy, Brazil, the United Kingdom, France, Australia, India and Japan.

Natural resource products represented the largest volumes of exports insured under this program. As a consequence, EDC's 10 largest client industries were: pulp and paper manufacturers (18 percent of total), sawmills and plywood mills, industrial chemicals, potash mines, asbestos mines, machinery industries, business and financial services, petrochemical industries, non-ferrous metal industries and fish products industries.

Two new services for exporters dealing in the U.S.A. market were introduced late in 1985 and proved to be successful innovations. The U.S.A. Small Business policy, available to firms

with annual sales of less than \$5 million, supported some 361 policyholders. The U.S.A. Deductible policy, designed for larger firms, was issued to some 29 companies.

EDC's Short and Medium Term Bulk Agriculture Credits Insurance and Guarantee programs, introduced in October, 1985, generated an insurance volume of \$88.7 million. Since its introduction, EDC has insured sales of canola and canola oil to India, corn and potatoes to Cuba, canola and milk powder to Mexico and cattle to Venezuela.

Under EDC's medium term programs, non-loan related insurance increased in volume from \$146.8 million last year to \$211.5 million in 1986. Loan-related coverage, however, showed a drop in volume from \$243.9 million to \$200.0 million. This decline was the result of fewer loan signings in 1986. For Foreign Investment Insurance, which protects Canadians making capital investments abroad, the volume for 1986 was \$112.3 million as opposed to \$153.8 million last year. This decline in volume reflected the depressed state of the petroleum industry, a traditional user of this EDC service.

In addition to those cited above, two further insurance services were introduced in 1986. Equipment (Political Risk) Insurance was developed to protect exporters against political risks at foreign work sites. A Subsupplier Insurance program was created to protect companies, acting as subsuppliers for EDC-insured exporters, from payment risks incurred during the fulfillment of an export contract. A number of policies have already been issued in relation to these programs.

A total of 147 insurance claims were paid by EDC in 1986. These payments had a total value of \$4.0 million, a decrease from last year. The figures for 1985 were 161 and \$10.2 million respectively. The Corporation also collected \$3.5 million in recoveries from claims previously paid.

## Outlook

Over the last two years EDC has introduced a number of innovations and modifications to its insurance programs. These changes have been well received by the exporting community and have resulted in an increased business volume insured by EDC. For 1987, we intend to improve efficiencies in delivering our services while also offering fully competitive services. To do this, EDC insurance will be

## Export Insurance

marketed directly by the Corporation and through other channels such as Canada's chartered banks, federal and provincial government agencies and trade associations.

Our aim will be to tailor our services to exporters' needs and to maximize their availability while keeping administrative requirements to a minimum.

### Export Insurance – by Amount

(thousands of dollars)

Amount	Number of Policies				Insurance Amounts			
	Corporate Account	Canada Account	Total	%	Corporate Account	Canada Account	Total	%
Up to 50	419	51	470	31	\$ 6,023	\$ 645	\$ 6,668	—
51-100	153	13	166	11	13,687	893	14,580	—
101-500	427	25	452	30	129,919	5,511	135,430	5
501-1,000	145	15	160	10	128,008	10,471	138,479	6
1,001-10,000	224	19	243	16	777,496	69,078	846,574	31
over 10,000	32	2	34	2	1,536,732	37,325	1,574,057	58
Total	1,400	125	1,525	100	\$2,591,865	\$123,923	\$2,715,788	100

### Export Insurance – by Geographic Area

(thousands of dollars)

Geographic Area	Corporate Account	Canada Account	Total	%
Pacific and North Asia	\$ 296,484	\$ —	\$ 296,484	11
South Asia	178,393	—	178,393	7
Middle East and East Africa	89,913	58,865	148,778	5
North and West Africa	108,947	10,298	119,245	4
Eastern Europe	265,378	34,077	299,455	11
Western Europe	733,121	2,810	735,931	27
USA and Caribbean	571,221	4,584	575,805	21
Mexico and Central America	138,518	11,289	149,807	6
South America East	139,876	2,000	141,876	5
South America West	70,014	—	70,014	3
Total	\$2,591,865	\$123,923	\$2,715,788	100



### Export Insurance – by Industrial Sector

(thousands of dollars)

Industrial Sector	Corporate Account	Canada Account	Total	%
Agriculture	\$ 75,596	\$ 657	\$ 76,253	3
Mining, Quarrying and Oil Wells	374,839	56,175	431,014	16
Food and Beverage	66,165	10,240	76,405	3
Rubber, Plastic and Leather Products	26,563	—	26,563	1
Textiles and Clothing	55,629	—	55,629	2
Wood	888,084	—	888,084	33
Printing and Publishing	11,105	—	11,105	—
Primary Metal	26,998	10,294	37,292	1
Fabricated Metal Products	69,386	16,493	86,329	3
Machinery (excluding electrical)	145,446	2,832	148,278	5
Transportation Equipment	61,668	—	61,668	2
Electrical and Electronic Products	131,830	1,476	133,396	5
Non-Metallic Mineral Products	19,351	—	19,351	1
Refined Petroleum and Chemical Products	341,161	275	341,436	13
Other Manufacturing	59,099	—	59,099	2
Construction	24,328	—	24,328	1
Services and Other	183,970	13,586	197,556	7
Other (including non-allocatable)	30,197	11,895	42,092	2
Total	\$2,591,865	\$123,923	\$2,715,788	100

Note: Volumes declared by wholesale and retail trade sector, which account for 27 percent of total volumes, are included in the manufacturing sectors which they represent.

### Export Insurance – by Province

(thousands of dollars)

Province	Number of Policies				Insurance Amounts			
	Corporate Account	Canada Account	Total	%	Corporate Account	Canada Account	Total	%
British Columbia	149	—	149	10	\$ 880,763	\$ —	\$ 880,763	32
Alberta	93	7	100	6	146,091	56,996	203,087	8
Saskatchewan	14	—	14	1	158,744	—	158,744	6
Manitoba	47	3	50	3	57,193	1,191	58,384	2
Ontario	656	94	750	49	623,284	44,453	667,737	25
Quebec	392	16	408	27	615,475	17,874	633,349	23
New Brunswick	11	4	15	1	4,956	1,409	6,365	—
Nova Scotia	27	1	28	2	90,423	2,000	92,423	3
Prince Edward Island	9	—	9	1	862	—	862	—
Newfoundland	2	—	2	—	14,074	—	14,074	1
Total	1,400	125	1,525	100	\$2,591,865	\$123,923	\$2,715,788	100

Note: The above provincial distribution refers to the province of residence of the exporter-of-record for the various transactions supported. It does not reflect the provincial residence of the suppliers or sub-suppliers to the exporters-of-record. The data for British Columbia also includes the declared volume for the Yukon which amounted to \$9,995 in 1986.

### Export Insurance – by Size of Company

(thousands of dollars)

Company Size by Annual Sales	Number	%	Amount	%
Very Small ( – \$1,000)	414	32	\$ 74,422	3
Small (\$1,000–\$5,000)	385	29	218,753	8
Medium (\$5,000–\$25,000)	292	22	434,479	16
Large (\$25,000–\$100,000)	110	8	388,573	14
Very Large (\$100,000+)	120	9	1,599,561	59
Total	1,321	100	\$2,715,788	100

### Export Insurance – Suppliers' Contracts Approved for Specific Insurance – by Size of Company

(thousands of dollars)

Company Size by Annual Sales	\$ Value (Number of Contracts)					Suppliers No.
	\$25-50 (No.)	\$50-100 (No.)	\$100-1,000 (No.)	\$1,000+ (No.)	Total (No.)	
Very Small ( – \$1,000)	\$ 126 ( 3)	\$ 269 ( 4)	\$ 9,361 ( 21)	\$ —	\$ 9,756 ( 28)	22
Small (\$1,000–\$5,000)	395 (13)	880 (12)	14,400 ( 36)	126,383 (22)	142,058 ( 83)	74
Medium (\$5,000–\$25,000)	267 ( 7)	1,241 (19)	8,973 ( 26)	113,213 (24)	123,694 ( 76)	69
Large (\$25,000–\$100,000)	227 ( 6)	156 ( 2)	5,016 ( 17)	69,479 (14)	74,878 ( 39)	33
Very Large (\$100,000+)	175 ( 5)	225 ( 3)	4,320 ( 14)	36,567 ( 7)	41,287 ( 29)	23
Unclassified	—	—	—	—	783 (118)	39
Total	\$1,100,000	\$2,771,400	\$42,070 (114)	\$345,642 (67)	\$392,456 (373)	260

\*These represent total value and number of contracts under \$25,000 for which a further classification by company size is not available.



### Export Insurance – Suppliers' Contracts Approved – by Province

(thousands of dollars)

Province	\$ Value (Number of Contracts)						Suppliers No.
	\$0-25 (No.)	\$25-50 (No.)	\$50-100 (No.)	\$100-1,000 (No.)	\$1,000 + (No.)	Total (No.)	
British Columbia	\$ 8 ( 1)	\$ 54 ( 2)	\$ 155 ( 2)	\$ 3,155 ( 8)	\$ 32,428 ( 5)	\$ 35,800 ( 18)	16
Alberta	—	82 ( 3)	251 ( 4)	4,125 ( 8)	83,877 (14)	88,335 ( 29)	28
Saskatchewan	—	25 ( 1)	68 ( 1)	152 ( 1)	—	245 ( 3)	3
Manitoba	—	—	—	364 ( 1)	2,897 ( 1)	3,261 ( 2)	2
Ontario	679 (108)	756 (22)	1,651 (23)	27,980 ( 74)	111,547 (30)	142,613 (257)	157
Quebec	66 ( 5)	273 ( 6)	646 (10)	5,637 ( 21)	114,893 (17)	121,515 ( 59)	52
New Brunswick	—	—	—	—	—	—	—
Nova Scotia	30 ( 4)	—	—	657 ( 1)	—	687 ( 5)	2
Prince Edward Island	—	—	—	—	—	—	—
Newfoundland	—	—	—	—	—	—	—
Total	\$783 (118)	\$1,190 (34)	\$2,771 (40)	\$42,070 (114)	\$345,642 (67)	\$392,456 (373)	260

### Export Insurance – Performance Indicators

(thousands of dollars)

	1985 Actual Results	1986 Plan	1986 Actual Results
Insurance agreements outstanding and under development per insurance officer			
– by number	26.2	23.5	31.4
– by value	\$101,986	\$78,800	\$125,262
Percentage of total insurance- related administrative expenses to the value of insurance agreements outstanding and under development	0.22%	0.28%	0.20%
Claims processed per claims officer			
– by number	91.2	86.1	68.0
– by value	\$ 7,624	\$10,800	\$ 4,563



# カナダ輸出金融公社

## 第1回カナダ輸出金融公社円貨債券(1986)

額面総額：200億円 利率：年5.7% 償還期限：1996年3月19日

幹事会社

大和証券株式会社

日興証券株式会社

山一証券株式会社

野村証券株式会社

引受会社

日本勧業銀行証券株式会社  
第一証券株式会社  
国際証券株式会社  
ゴールドマン・サックス証券会社東京支店  
フアーマ・ス・証券会社東京支店  
岡三証券株式会社  
山崎証券株式会社  
丸三証券株式会社  
明証証券株式会社  
ジャーデン・フレミング証券会社東京支店  
大戸証券株式会社  
神栄石野証券株式会社  
千代田証券株式会社  
光世証券株式会社  
岡徳証券株式会社  
中央証券株式会社  
森立証券株式会社  
春光証券株式会社

新日本証券株式会社  
三洋証券株式会社  
メリルリンチ証券会社東京支店  
モルガン・スタンレー証券会社東京支店  
クラインオート・ペンソン証券会社東京支店  
太平洋証券株式会社  
スミス・バーニー証券会社東京支店  
東洋証券株式会社  
キター・ビーボデ証券会社東京支店  
一吉証券株式会社  
日栄証券株式会社  
極東証券株式会社  
泉証券株式会社  
内外証券株式会社  
高木証券株式会社  
平岡証券株式会社  
立花証券株式会社  
伊藤銀証券株式会社

ユニバーサル証券株式会社  
和光証券株式会社  
ソロモン・ブラザーズ・アジア証券会社東京支店  
エス・ジー・ウォーバーグ証券会社東京支店  
コスモ証券株式会社  
東京証券株式会社  
ベークチェ証券会社東京支店  
日の出証券株式会社  
ウィッカーズ・ダ・コスタ証券会社東京支店  
丸万証券株式会社  
ウツミ屋証券株式会社  
ナショナル証券株式会社  
借成証券株式会社  
日本証券株式会社  
東和証券株式会社  
大東証券株式会社  
山丸証券株式会社  
今川証券株式会社

パシフィック・ハリス・  
ドミニオン・キャピタル・リミテッド  
フィードソン・グリーンシールズ・  
エフ・カナダ・リミテッド  
ヘンリー・ガンディー・  
インコーポレーテッド

シー・アイ・ビー・シー・  
リミテッド  
マクラフト・ヤング・  
ウィア・リミテッド  
スイス・バンク・コーポレーション・  
インターナショナル・リミテッド

ドイチエ・バンク・  
アクチエンゲゼルシャフト  
オライオン・ロイヤル・  
バンク・リミテッド  
トロント・ドミニオン・  
インターナショナル・リミテッド

EDC undertakes the financial obligations that are international in scope to support Canadian export sales, to provide adequate funding for its loan commitments and to protect the equity position of the

Corporation. Part of the \$580 million of funding undertaken in 1986 included the Corporation's first bond issue in the Japanese "Samurai" bond market. The cover of that issue is pictured here.



## 1986 Results

The Corporation's assets at the end of the year were \$7.2 billion. Contingent liabilities, derived from EDC's insurance and guarantee programs, were \$2.9 billion. Revenues of some \$677.0 million produced a marginal positive net income of \$1.9 million.

A net increase in the allowances for loans and claims totalled \$34.3 million, which represents a 25 percent increase over 1985. Administrative expenses were \$34.1 million, which is just over a two percent increase from 1985.

## Review of Operations

1986 was a year dominated initially by the continuation of falling interest rates and the weakening of the U.S. and Canadian dollars versus the Japanese Yen and European currencies. A portion of the \$580 million of funding undertaken during the year included the prefunding of some of the Corporation's 1987 requirements. During the year Consensus rates fell by 140 basis points which affected the yield performance of EDC's new loans. Furthermore, \$200 million of outstanding loans were prepaid, some of which occurred because of lower available rates.

As most of the Corporation's loans receivable are denominated in U.S. dollars, its funding and liability management programs are very sensitive to the interest rates for U.S. dollars. As a result of falling interest rates during the first half of 1986, the Corporation was able to achieve successively lower funding costs; the lowest, in fact, since the Corporation began funding in international capital markets in 1976.

Bond issues were undertaken in three different public markets during the year — the Eurodollar bond market, the Japanese (Samurai) bond market and Euro-ECU market. The latter two issues were noteworthy because it was the first time EDC entered these two markets.

EDC's Samurai issue offered a 5.7 percent coupon rate that equalled the rate being offered by the government of Japan for its bond. This achievement was important as it indicated the acceptance of EDC and Canada in the Japanese market.

The European currency unit (ECU), which is a composite of the major European currencies, has increased in importance recently as a unit of exchange for trade settlements and long term borrowing. EDC was able to raise ECU 100 million for 10 years through one issue made in the Euro-ECU market.

Both the Samurai and ECU issues were swapped into U.S. dollars amounting to slightly more than U.S. \$200 million in total. A swapped, syndicated Yen loan rounded out the medium and long term borrowing for EDC during 1986.

The cost to EDC of its long term borrowing portfolio was further reduced through interest rate swaps. In addition, EDC was able to repurchase some high coupon debt which it incurred during the 1980-1983 period and to call a majority of the outstanding Euro-Canadian dollar notes issued in 1984 in response to the issuance of lower coupon replacement bonds.

The Corporation also took advantage of the lower rates for its short term funding operations. The Euro-Treasury Note Program, introduced in 1985, expanded to nearly \$500 million while maintaining very tight margins over the benchmark U.S. Treasury Bills. Four new dealers were added to the original group of three Swiss banks to broaden the distribution network and to highlight the attraction of this instrument for investors in many different markets.

The government of Canada, which is the Corporation's sole shareholder, was not required to make an equity contribution to EDC in 1986. This development reflects the fact that repayments from outstanding loans and disbursements on new loans have come more into balance.

In terms of financial volumes, the cash management and corporate finance departments of EDC handled \$278 million and \$97 million per officer respectively for short and medium term instruments in 1986. The \$97 million managed individually in the corporate finance department represents a breakdown of the \$580 million in total funding reported earlier. These figures compare to respective borrowing volumes of \$381 million and \$140 million recorded in 1985 to handle the Corporation's requirements.

## Outlook

A continuing effort will be made to control costs to, and within, the Corporation. Internally, improved management information systems have been developed to assist the operations of financial accounting and planning. Externally, the funding strategy of the Corporation will be to take advantage of the current opportunities for prefunding and fixing liabilities at low U.S. dollar interest rates.



## Management's Responsibility for Financial Statements

The financial statements contained in this annual report have been prepared by management in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, which conform in all material respects with international accounting standards. The integrity and objectivity of the data in these financial statements are management's responsibility. Management is also responsible for all other information in the annual report and for ensuring that this information is consistent, where appropriate, with the information and data contained in the financial statements. In support of its responsibility, management maintains financial and management control systems and practices to provide reasonable assurance as to the reliability of financial information, that the assets are safeguarded and the operations are carried out effectively. The Corporation has an internal audit department whose functions include reviewing internal controls and their application, on an on-going basis.

The Board of Directors is responsible for ensuring that management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control and exercises this responsibility through the Audit Committee of the Board, which is composed of directors who are not employees of the Corporation. The Audit Committee meets with management, the internal auditors and the Auditor General of Canada on a regular basis.

The Board of Directors is responsible for all business undertaken by the Corporation. Contracts which, in the opinion of the Board of Directors, involve risks for a term or an amount in excess of that which the Corporation would normally undertake, may be entered into under the authority of the Governor in Council where the Minister considers them to be in the national interest. The Board of Directors is not accountable for such contracts, its obligation in relation thereto being limited to ensuring that they are administered in a sound manner. Funds required for such contracts are paid to the Corporation by Canada, and funds recovered are remitted to Canada, net of amounts withheld to cover related administrative expenses. The administration of accounts on behalf of Canada are shown in note 8 to the Corporation's financial statements.

The Auditor General of Canada conducts an independent examination, in accordance with generally accepted auditing standards, and expresses his opinion on the financial statements. His examination includes a review and evaluation of the Corporation's system of internal control and appropriate tests and procedures to enable him to report whether the financial statements are presented fairly and whether the transactions that have come to his notice during the course of his examination have been in accordance with stated authorities. The Auditor General has full and free access to the Audit Committee of the Board and meets with it on a regular basis.

**R.L. Richardson**  
*President and  
Chief Executive Officer*

**B.A. Culham**  
*Senior Vice-President, Finance and  
Treasurer*





## Auditor's Report



AUDITOR GENERAL OF CANADA

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

To The Minister for International Trade

I have examined the balance sheet of Export Development Corporation as at December 31, 1986 and the statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. My examination was made in accordance with generally accepted auditing standards, and accordingly included such tests and other procedures as I considered necessary in the circumstances.

In my opinion, these financial statements present fairly the financial position of the Corporation as at December 31, 1986 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my examination of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part XII of the Financial Administration Act and regulations, the Export Development Act and the by-laws of the Corporation.

**Kenneth M. Dye, F.C.A.**  
*Auditor General of Canada*

Ottawa, Canada  
February 25, 1987



## Financial Statements

### Balance Sheet as at December 31, 1986

	1986	1985
	(in thousands)	
<b>ASSETS</b>		
<b>Loans receivable (note 2)</b>		
Long term	\$4,704,165	\$5,111,485
Short term	1,118,842	964,741
	5,823,007	6,076,226
Accrued interest and fees	305,945	308,691
	6,128,952	6,384,917
Less: allowance for losses on loans	136,366	105,257
	5,992,586	6,279,660
<b>Cash and marketable securities</b>		
Cash and short term deposits	523,212	629,021
Marketable securities		
(market value: 1986 - \$571,138		
1985 - \$291,465)	570,554	291,275
Accrued interest	12,494	10,453
	1,106,260	930,749
<b>Other assets</b>		
Unamortized debt discount and issue expenses	50,537	56,477
Other	26,756	29,252
	77,293	85,729
	\$7,176,139	\$7,296,138
<b>LIABILITIES</b>		
<b>Loans payable (note 3)</b>		
Long term	\$3,569,766	\$3,906,655
Short term	2,330,999	2,115,917
Accrued interest	214,143	200,764
	6,114,908	6,223,336
<b>Other liabilities and deferred revenues</b>		
Accounts payable	8,122	19,464
Deferred revenues and other credits	121,752	127,030
Allowance for claims on insurance		
and guarantees	33,411	30,251
	163,285	176,745
<b>SHAREHOLDER'S EQUITY</b>		
Share capital (note 4)	697,000	697,000
Reserve for contingencies	25,000	—
Retained earnings	175,946	199,057
	897,946	896,057
	\$7,176,139	\$7,296,138

Commitments and contingent liabilities (note 5)

Approved by the Board of Directors

**R.L. Richardson**  
President and  
Chief Executive Officer

**B.A. Culham**  
Senior Vice-President, Finance and  
Treasurer



# Statement of Income and Retained Earnings for the year ended December 31, 1986

	1986	1985
	(in thousands)	
<b>LOANS AND GUARANTEES</b>		
Interest earned	\$556,540	\$573,220
Fees earned	26,650	23,568
Investment interest earned	71,313	67,357
	654,503	664,145
<b>Interest expense</b>		
Long term	493,131	481,086
Short term	104,257	138,273
Provision for losses on loans	36,265	21,618
	633,653	640,977
	20,850	23,168
<b>INSURANCE AND GUARANTEES</b>		
Premiums and fees earned	17,439	16,490
Investment interest earned	4,909	4,877
	22,348	21,367
Provision for claims	7,200	6,781
	15,148	14,586
<b>INCOME FROM OPERATIONS</b>	35,998	37,754
<b>ADMINISTRATIVE EXPENSES</b>	34,109	33,243
<b>NET INCOME</b>	1,889	4,511
<b>RETAINED EARNINGS</b>		
Beginning of year	199,057	194,546
Less: transfer to reserve for contingencies	25,000	—
End of year	\$175,946	\$199,057

# Statement of Changes in Financial Position for the year ended December 31, 1986

	1986	1985
	(in thousands)	
<b>OPERATIONS</b>		
Net Income	\$ 1,889	\$ 4,511
Items not affecting cash		
Provision for claims and losses on loans	43,465	28,399
Amortization of fees and premiums	(36,198)	(33,510)
Decrease (increase) in accruals of interest and fees	13,734	(12,437)
Rescheduling of interest	(53,320)	(29,239)
Fees and premiums received	47,224	42,891
Other changes	(40,967)	(19,460)
	(24,173)	(18,845)
Loans receivable disbursed	(627,422)	(819,980)
Loans receivable repaid	888,851	644,759
Cash provided from (used in) operations	237,256	(194,066)
<b>TREASURY</b>		
Issue of long term debt	572,104	980,291
Repayment of long term debt	(578,956)	(628,795)
Increase (decrease) in short term loans payable	(56,934)	20,109
Issue of share capital	—	37,000
Cash provided from (used in) financing	(63,786)	408,605
Increase (decrease) in cash and marketable securities	173,470	214,539
<b>CASH AND MARKETABLE SECURITIES</b>		
Beginning of year	920,296	705,757
End of year	\$1,093,766	\$920,296



## Notes to Financial Statements

### 1. Summary of significant accounting policies

These financial statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, and conform in all material respects with international accounting standards. A summary of significant accounting policies follows:

#### *Marketable securities*

Marketable securities are valued at the lower of cost and market value as at the balance sheet date.

#### *Allowance for losses on loans receivable*

The allowance for losses on loans is based on a review of collectibility of all outstanding loans to sovereign and commercial borrowers. In respect of this review, the Corporation recognizes that the future economic and political conditions in some of the countries where the Corporation has made loans are subject to varying degrees of uncertainties and pressures. Accordingly, delays in the repayment of principal and interest may occur from time to time.

In the case of loans made to or guaranteed by sovereign borrowers, that is the governments of countries or their agencies, payment delays are not necessarily indicative of a future loss requiring an allowance. Sovereign entities and their international financial obligations do not have commercial mortality, and the international system does not allow the unilateral denial of a sovereign obligation. Furthermore, the international system provides several mechanisms and institutions through which countries facing repayment difficulties can effect remedial measures in agreement with their creditors. Therefore, except in the rare instance of a write-off of asset value agreed to by creditors, the ultimate collectibility of a sovereign obligation, and thus its asset value, is not, in the opinion of management, subject to question although delays may have to be accepted.

It is the policy of the Corporation to charge to income, in addition to any specific provisions made as a result of the review of the outstanding loans, an amount sufficient to maintain an accumulated non-specific allowance proportionate to the total loan principal and interest receivable for which no specific provision has been made.

#### *Allowance for claims on insurance and guarantees*

The Corporation provides for claims based on claims experience augmented, if necessary, by a specific provision based on a review of contingent liabilities. Claims payments are recorded at estimated recoverable values and included with other assets and non-recoverable amounts are charged to the allowance. Subsequent net gains or losses on recovery are credited or charged to income.

#### *Reserve for contingencies*

The Corporation has in 1986 established a reserve account, through transfers from retained earnings, as a contingency with respect to possible unforeseen decreases in the value of loans receivable or claims on insurance and guarantees. Subsequent reductions, if any, in the reserve for contingencies will be credited to retained earnings.

#### *Loan interest and fees earned*

Interest is accrued on principal receivable until such time as the loan becomes non-current. Non-current is defined as any loan where there is significant doubt as to collectibility, where significant payments have not been received for a period of two years and a rescheduling agreement has not been negotiated, or when a rescheduling agreement has been signed and a significant payment has not been received for one year.

Loan fees are taken into income over the disbursement and repayment periods of a loan.

#### *Investment interest earned*

Investment interest, which is substantially earned outside Canada, is prorated between loans and guarantees and insurance and guarantees on the basis of average funds investment.

#### *Interest expense*

Interest expense includes the amortization of debt discount and issue expenses which is charged over the life of the debt on a straight line basis.

#### *Insurance premiums*

Insurance premiums and fees are earned in Canada. For short term insurance policies, premiums are taken into income at the commencement of coverage. Premiums on other export insurance policies are taken into income using methods which generally reflect the exposures over the terms of the policies. Foreign investment insurance premiums are taken into income evenly over the terms of coverage, except that the premium in the first year is taken into income in its entirety when received.

### Translation of foreign currency

The Corporation hedges its U.S. dollar assets and liabilities on a total portfolio basis. Any net exposure to future changes in the U.S. dollar foreign exchange rate is due to short term timing differences in cash flows. It is the Corporation's policy to manage assets and liabilities denominated in U.S. dollars in such a way as to minimize this net exposure. Accordingly, assets and liabilities denominated in U.S. dollars are translated into Canadian dollars at exchange rates prevailing at year-end.

Gains and losses relating to the translation of any unhedged long-term foreign currency assets or liabilities in other than U.S. dollars are deferred and amortized on a straight line basis over the remaining life of the asset or liability. The unamortized balance of the deferred exchange gains or losses is included in deferred revenues or other assets.

Income and expenses are translated at average monthly exchange rates in effect during the year. Exchange gains and losses resulting from the translation of foreign currency balances and transactions are reported with investment interest earned.

### 2. Loans receivable

Loans receivable from both sovereign and commercial borrowers are mostly at fixed interest rates established in competition with similar export credit agencies in other countries and generally below commercial rates. These loans mature as follows:

	December 31 1986	December 31 1985
	(in thousands)	
Within 12 months		
– fixed	\$ 659,039	\$ 691,178
– floating	64,417	56,625
Overdue	395,386	216,938
1987	—	751,472
1988	779,624	788,687
1989	759,469	767,706
1990	679,787	672,766
1991	620,294	581,887
1992 to 1996	1,505,538	1,257,130
1997 and thereafter	359,453	291,837
Total	\$5,823,007	\$6,076,226
Commercial loans included above	\$1,034,291	\$1,167,519
Floating rate loans, generally based on Libor rates, included in total loans	\$ 731,407	\$ 568,842

The geographic distribution of these loans is as follows:

Pacific & North Asia	\$ 550,064	\$ 623,254
South Asia	310,891	244,429
Middle East and East Africa	471,345	473,531
North and West Africa	1,214,101	1,237,147
Eastern Europe	737,921	707,171
Western Europe	595,762	648,528
USA and Caribbean	546,625	771,643
Mexico and Central America	293,721	337,506
South America East	539,433	500,939
South America West	563,144	532,078
	\$5,823,007	\$6,076,226

Interest on non-current loans not recognized as revenue in 1986 amounted to \$71,929 thousand (1985 – \$43,824 thousand). At December 31, 1986, the accumulated interest not accrued on loans amounted to \$114,487 thousand (1985 – \$49,555 thousand).

The geographic distribution of the overdue principal and recognized interest, in the amounts of \$395,386 thousand (1985 – \$216,938 thousand) and \$218,588 thousand (1985 – \$214,322 thousand) respectively, is as follows:

	December 31 1986	December 31 1985
	(in thousands)	
Pacific & North Asia	\$ 1,062	\$ 1,716
South Asia	3	820
Middle East and East Africa	15,907	20,420
North and West Africa	54,225	40,548
Eastern Europe	105,620	90,540
Western Europe	16,053	8,442
USA and Caribbean	122,309	15,006
Mexico and Central America	49,067	30,199
South America East	129,978	125,861
South America West	119,750	97,708
	\$ 613,974	\$ 431,260

In order to facilitate the collectibility of some loans or portions of loans, the Corporation has rescheduled principal and interest payments in the following amounts:

	December 31 1986	December 31 1985
	(in thousands)	
During the year		
Principal	\$ 95,919	\$ 52,143
Interest	53,320	29,239
	\$ 149,239	\$ 81,382

Balance of rescheduled loans outstanding		
Sovereign	\$ 379,387	\$ 289,465
Commercial	35,552	36,752
	\$ 414,939	\$ 326,217
Amounts overdue	\$ 28,068	\$ 21,806

### 3. Loans payable

Loans payable mature as follows:

	December 31 1986	December 31 1985
	(in thousands)	
Within 12 months		
– fixed	\$ 767,724	\$ 480,578
– floating	1,563,275	1,635,339
1987	—	792,231
1988	1,144,970	1,180,185
1989	551,233	538,828
1990	773,741	781,915
1991	351,849	355,741
1992 to 1996	747,973	257,755
Total	\$5,900,765	\$6,022,572
Commercial loans included above		
Fixed interest rates		
from 5.38% to 15.55%		
(1985 – 5.38 to 16.88%)	\$4,216,407	\$4,120,221
Floating rate and short term fixed rate revolving loans	\$1,604,358	\$1,747,854
Canada loans included above		
Fixed interest rates from 8.25% to 8.50%		
(1985 – 5.50 to 9.13%)	\$ 80,000	\$ 154,497

The Corporation also had lines of credit and overdraft facilities aggregating \$3,201 million at December 31, 1986 (1985 – \$3,211 million).



#### 4. Share capital

The authorized share capital is \$1.5 billion consisting of 15 million shares with a par value of \$100 each. The number of shares issued and fully paid is as follows

	December 31 1986	December 31 1985
	(in thousands)	
Beginning of year	6,970	6,600
Issued	—	370
End of year	6,970	6,970

#### 5. Statutory limits, commitments and contingent liabilities

The Export Development Act (the Act) allows the Corporation to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of \$15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$8,370 million (1985 – \$8,894 million). Of this amount, undisbursed commitments on signed loan agreements at face rates from 6.94% to 12.5% is \$2,549 million (1985 – \$2,846 million) with the balance representing loans receivable and loans with recourse to the Corporation.

The Corporation expects to fund these undisbursed commitments near the time of their disbursement, typically over a three year period, by issuing a combination of debt instruments in world capital markets at commercial rates of interest and capital stock. The Corporation generally attempts to match debt maturities and currencies with those of its average export loans.

The Act also specifies that the Corporation can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of \$15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$2,930 million (1985 – \$2,692 million).

Contingent liabilities of the Corporation included in the above positions amounted to \$2,123 million (1985 – \$1,875 million). Of this amount, \$245 million (1985 – \$213 million) related to loan guarantees and loans with recourse to the Corporation. The balance pertained to the Corporation's insurance activities.

The Act allows the Corporation to borrow up to a maximum of ten times the aggregate of its paid-in capital from time to time and the retained earnings determined in accordance with the most recent audited financial statements. As at December 31, 1986, this formula produced a limit of \$8,961 million (1985 – \$8,915 million) against which borrowings amounted to \$5,901 million (1985 – \$6,023 million).

## 6. Foreign currency balances

The Corporation has substantial assets and liabilities in U.S. dollars and in other currencies. The Canadian dollar equivalent after taking into consideration forward exchange contracts is as follows:

	December 31 1986	December 31 1985
	(in thousands)	
<b>U.S. Dollars</b>		
Assets	\$5,250,209	\$5,369,446
Liabilities	5,389,775	5,560,755
Net exposure	\$ (139,566)	\$ (191,309)
Rate of exchange		
US \$ 1.00	\$ 1.3805	\$ 1.3983

**British pounds,  
Deutsche marks,  
European Currency  
Units, Swiss francs and  
Yen**

Assets	\$ 77,936	\$ 42,857
Liabilities	66,601	36,448
Net exposure	\$ 11,335	\$ 6,409

## 7. Related party transactions

Transactions with Canada are summarized as follows:

	Year Ended December 31 1986	Year Ended December 31 1985
	(in thousands)	
<b>Income and expense items</b>		
Interest expense	\$ 8,320	\$ 14,853
Less: Administrative expenses recovered	7,101	6,476
Interest earned	472	467
	\$ 747	\$ 7,910

## Amounts due to (due from) Canada

	December 31 1986	December 31 1985
	(in thousands)	
Canada bonds, bearing interest at the rate of 9.50% maturing in 1994	\$ (5,038)	\$ (5,043)
Accrued interest receivable	(23)	(21)
Accounts administered for Canada (note 8)	3,085	13,416
Long term loans payable	80,000	154,497
Accrued interest payable	1,420	3,647
	\$ 79,444	\$ 166,496

The Government of Canada intends to recommend that Parliament appropriate such funds as are necessary to cover losses, if any, of the Corporation. To date, no such funds have been necessary.

The Corporation is not subject to the requirements of the Income Tax Act with respect to its earnings.

The Corporation also enters into transactions with other Crown corporations in the normal course of business.

**8. Accounts administered for Canada**

(a) Pursuant to the Act, the Corporation administers for Canada certain loans and insurance programs entered into under the authority of the Governor in Council for which the Board of Directors is not accountable other than in respect of the administration of the contracts. These accounts are maintained separately from the Corporation's accounts, and are consolidated annually as at March 31 with the financial statements of the Government of Canada which are reported upon separately by the Auditor General of Canada. The assets administered for Canada, mainly loans receivable and accrued interest and fees recorded in accordance with accounting policies and practices approved by the Government of Canada, amounted to \$880 million (1985 – \$1,142 million).

(b) Canada account statutory limits, commitments and contingent liabilities

The Act allows the Accounts administered for Canada to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of \$6 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$823 million (1985 – \$1,438 million), including contingent liabilities of \$9 million (1985 – \$13 million).

The Act also specifies that the Accounts administered for Canada can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of \$7 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, was \$430 million (1985 – \$428 million) including contingent liabilities of \$376 million (1985 – \$374 million).





## Five Year Review

(thousands of dollars)

### Balance Sheets as at December 31

	1986	1985	1984	1983	1982
Loans receivable (Net)	\$5,823,007	\$6,076,226	\$5,650,478	\$5,050,737	\$4,558,506
Less: allowance for losses	136,366	105,257	83,261	62,342	53,032
	\$5,686,641	\$5,970,969	\$5,567,217	\$4,988,395	\$4,505,474
Short term investments	\$1,093,766	\$ 920,296	\$ 705,757	\$ 832,195	\$ 615,060
Accrued interest and other assets	395,732	404,873	361,667	242,433	161,463
Total Assets	\$7,176,139	\$7,296,138	\$6,634,641	\$6,063,023	\$5,281,997
Loans Payable	\$5,900,765	\$6,022,572	\$5,394,165	\$4,887,347	\$4,292,170
Accrued interest and other liabilities	344,017	347,258	363,643	386,257	322,715
Allowance for claims	33,411	30,251	22,287	20,356	16,025
Total liabilities	\$6,278,193	\$6,400,081	\$5,780,095	\$5,293,960	\$4,630,910
Share capital	\$ 697,000	\$ 697,000	\$ 660,000	\$ 581,000	\$ 465,000
Reserve for contingencies	25,000	—	—	—	—
Retained earnings	175,946	199,057	194,546	188,063	186,087
Shareholder's equity	\$ 897,946	\$ 896,057	\$ 854,546	\$ 769,063	\$ 651,087
Total liabilities and shareholder's equity	\$7,176,139	\$7,296,138	\$6,634,641	\$6,063,023	\$5,281,997

### Income Statements

	1986	1985	1984	1983	1982
Loan interest and fees earned	\$ 583,190	\$ 596,788	\$ 573,080	\$ 477,414	\$ 420,185
Insurance premiums and fees earned	17,439	16,490	17,433	17,897	14,676
Investment interest earned	76,222	72,234	87,094	72,758	63,267
Total income	\$ 676,851	\$ 685,512	\$ 677,607	\$ 568,069	\$ 498,128
Interest expense	\$ 597,388	\$ 619,359	\$ 612,362	\$ 517,354	\$ 458,238
Provisions for losses and claims	43,465	28,399	30,531	18,494	13,303
Administrative expenses	34,109	33,243	28,231	30,245	25,520
Total expenses	\$ 674,962	\$ 681,001	\$ 671,124	\$ 566,093	\$ 497,061
Net Income	\$ 1,889	\$ 4,511	\$ 6,483	\$ 1,976	\$ 1,067

	1986			1985		
	Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total
<b>Financial Arrangements Facilitated</b>						
<b>Export Financing</b>						
Direct financing	\$ 513,988	\$ 12,831	\$ 526,819	\$ 620,422	\$ 76,266	\$ 696,688
Guarantees by EDC	14,921	—	14,921	4,983	—	4,983
Bank participation	27,728	—	27,728	—	—	—
Related bank loans	16,558	—	16,558	11,129	—	11,129
Related CIDA loans	18,879	—	18,879	45,571	—	45,571
Sub total	\$ 592,074	\$ 12,831	\$ 604,905	\$ 682,105	\$ 76,266	\$ 758,371
<b>Export Insurance</b>						
Short term insurance	\$2,169,986	\$ 11,289	\$2,181,275	\$1,811,836	\$ —	\$1,811,836
Medium term insurance	317,208	112,145	429,353	404,129	101,011	505,140
Guarantees	104,671	489	105,160	35,890	290	36,180
Sub total	\$2,591,865	\$ 123,923	\$2,715,788	\$2,251,855	\$ 101,301	\$2,353,156
Total	\$3,183,939	\$ 136,754	\$3,320,693	\$2,933,960	\$ 177,567	\$3,111,527

**Financial and other data****Export Financing**

Number of transactions financed	58	1	59	88	4	92
Number of loans receivable	678	50	728	690	48	738
Loans receivable	\$5,871,608	\$ 783,934	\$6,655,542	\$6,140,520	\$1,043,244	\$7,183,764
Number of undisbursed loans	145	7	152	147	7	154
Undisbursed loans	\$2,575,593	\$ 48,991	\$2,624,584	\$2,846,209	\$ 405,494	\$3,251,703
Disbursements to exporters during year	\$ 627,422	\$ 33,085	\$ 660,507	\$ 819,980	\$ 78,966	\$ 898,946
Loan Guarantees outstanding	6	—	6	6	—	6
Liability on loan guarantees	\$ 213,206	—	\$ 213,206	\$ 201,717	—	\$ 201,717
Undisbursed amounts on loan guarantees	\$ 4,243	—	\$ 4,243	\$ 6,889	—	\$ 6,889
Current lines of credit and protocols	46	2	48	27	1	28
Amounts available for allocation	\$3,390,601	\$ 392,500	\$3,783,101	\$3,731,851	\$ 42,500	\$3,774,351
Loans rescheduled	15	3	18	13	5	18
Amounts rescheduled	\$ 149,239	\$ 53,413	\$ 202,652	\$ 81,382	\$ 34,095	\$ 115,477
Loans written off	3	—	3	2	—	2
Amounts written off	\$ 4,082	—	\$ 4,082	\$ 5,662	—	\$ 5,662

**Export Insurance**

Number of policies issued	1,400	125	1,525	1,129	44	1,173
Insurance policies and guarantees in force	1,683	157	1,840	1,299	110	1,409
Liability on insurance and guarantees	\$2,712,496	\$ 429,823	\$3,142,319	\$2,483,804	\$ 427,734	\$2,911,538
Claims paid	\$ 3,957	\$ 644	\$ 4,601	\$ 10,157	\$ 5,013	\$ 15,170
Claims recovered	\$ 3,563	\$ 131	\$ 3,694	\$ 6,386	\$ 9,733	\$ 16,119
Claims written off (on)	\$ 12,533	—	\$ 12,533	\$ 9,960	\$ 124	\$ 10,084
Claims outstanding at year-end	\$ 28,168	\$ 5,651	\$ 33,819	\$ 40,307	\$ 5,138	\$ 45,445
Claims under consideration at year-end	\$ 3,425	—	\$ 3,425	\$ 6,456	—	\$ 6,456

**Number of employees at year end**

539

562

1984			1983			1982		
Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total
\$1,147,052	\$ 31,472	\$1,178,524	\$ 891,258	\$ —	\$ 891,258	\$1,736,508	\$ 671,312	\$2,407,820
2,005	—	2,005	5,676	—	5,676			
12,000	—	12,000	—	—	—	202	19,128	19,330
131,125	—	131,125	36,014	—	36,014	32,416		32,416
238,660	—	238,660	36,070	—	36,070	44,500		44,500
\$1,530,842	\$ 31,472	\$1,562,314	\$ 969,018	\$ —	\$ 969,018	\$1,813,626	\$ 690,438	\$2,504,064
\$1,816,618	\$ —	\$1,816,618	\$1,679,428	\$ —	\$1,679,428	\$1,678,223	\$ —	\$1,678,223
604,284	209,683	813,967	2,170,054	5,762	2,175,816	349,135	56,117	405,252
31,160	10,971	42,131	38,655	2,893	41,548	12,203	347,211	359,414
\$2,452,062	\$ 220,654	\$2,672,716	\$3,888,137	\$ 8,655	\$3,896,792	\$2,039,561	\$ 305,706	\$2,345,267
\$3,982,904	\$ 252,126	\$4,235,030	\$4,857,155	\$ 8,655	\$4,865,810	\$3,853,187	\$ 996,144	\$4,849,331
107	3	110	47	—	47	108		
575	32	607	562	33	595	531		
\$5,716,384	\$ 985,188	\$6,701,572	\$5,141,041	\$ 865,002	\$6,006,043	\$4,701,433	\$ 1,135,415	\$5,836,848
176	4	180	130	2	132	128		
\$3,314,566	\$ 373,237	\$3,687,803	\$3,067,185	\$ 529,000	\$3,596,185	\$3,318,973	\$ 644,710	\$3,963,683
\$ 934,480	\$ 140,769	\$1,075,249	\$ 890,897	\$ 156,562	\$1,047,459	\$1,159,176	\$ 50,412	\$1,209,588
5	—	5	4	1	5	3	1	4
\$ 185,038	—	\$ 185,038	\$ 180,827	\$ 6,831	\$ 187,658	\$ 180,063	\$ 11,013	\$ 191,076
\$ 7,874	—	\$ 7,874	\$ 5,676	—	\$ 5,676			
32	1	33	24	—	24	28		
\$3,503,768	\$ 42,500	\$3,546,268	\$2,821,402	—	\$2,821,402	\$3,133,281	—	\$3,133,281
12	2	14	7	2	9	2		
\$ 87,379	\$ 10,540	\$ 97,919	\$ 57,818	\$ 8,154	\$ 65,972	\$ 28,024	\$ 27,465	\$ 55,489
1	—	1	1	—	1			
\$ 3,201	—	\$ 3,201	\$ 361	—	\$ 361			
956	62	1,018	981	7	988	954	9	963
1,267	109	1,376	1,178	130	1,308	1,173	130	1,303
\$2,274,935	\$ 428,139	\$2,703,074	\$2,262,129	\$ 417,418	\$2,679,547	\$1,747,972	\$ 449,250	\$2,197,222
\$ 13,472	\$ 6,341	\$ 19,813	\$ 29,241	\$ 3,314	\$ 32,555	\$ 9,080		\$ 9,080
\$ 13,150	\$ 725	\$ 13,875	\$ 5,610	—	\$ 5,610	\$ 2,140		\$ 2,140
\$ 2,062	\$ (20)	\$ 2,042	\$ 632		\$ 632	\$ 1,950		\$ 1,950
\$ 46,496	\$ 9,982	\$ 56,478	\$ 48,236	\$ 4,346	\$ 52,582	\$ 25,237	\$ 1,032	\$ 26,269
\$ 10,826	\$ 518	\$ 11,344	\$ 12,590	\$ 873	\$ 13,463	\$ 15,174	\$ 587	\$ 15,761





## Corporate Directory

### Board of Directors\*



**Mr. J.A. Armstrong**  
 □ ○ †  
 Retired Chairman of  
 the Board and  
 Chief Executive  
 Officer  
 Imperial Oil Limited  
 Toronto, Ontario



**Mr. J.W. Chomiak**  
 President  
 Hemisphere  
 Engineering Inc.  
 Edmonton, Alberta



**Mr. C. Diamond** ○  
 President  
 B.C. Turf Ltd.  
 Vancouver, British  
 Columbia



**Mr. V.P. Paul** ●  
 Chairman of the  
 Board  
 Corporate Properties  
 Limited  
 Don Mills, Ontario



**Ms. M.J. Sabia** ○  
 Barrister and  
 Solicitor  
 Toronto, Ontario



**Mr. J.O. Caron** ◇  
 Partner  
 McDougall, Caron  
 Avocats et  
 Procureurs  
 Montréal, Québec



**Mr. V.E. Daughney**  
 ■ ‡  
 Chairman of the  
 Board  
 President  
 First City Trust  
 Company  
 Vancouver, British  
 Columbia



**Mr. S.H. Hartt**  
 Deputy Minister  
 Department of  
 Finance  
 Ottawa, Ontario



**Mr. R.L. Richardson**  
 †  
 President and Chief  
 Executive Officer  
 Export Development  
 Corporation  
 Ottawa, Ontario



**Mr. G.E. Shannon**  
 †  
 Associate Under-  
 Secretary of State  
 for External Affairs  
 Deputy Minister for  
 International Trade  
 Department of  
 External Affairs  
 Ottawa, Ontario



**Mrs. M.Y. Catley-  
 Carlson**  
 President  
 Canadian  
 International  
 Development  
 Agency  
 Hull, Québec



**Mr. J. Deitcher** †  
 Vice President and  
 Director  
 Dominion Securities  
 Inc.  
 Montréal, Québec



**Mr. J.T. Humphries** ◇  
 Partner  
 Granville West  
 Financial Services  
 Vancouver, British  
 Columbia



**Miss J.M.  
 Romanchuk** ◆  
 Vice President and  
 Director  
 Dean Witter Reynolds  
 (Canada) Inc.  
 Calgary, Alberta



**Mrs. Lynne Verchere**  
 President  
 Manac Systems  
 International Ltd.  
 Montréal, Québec

- Chairman of the Board
- Vice Chairman of the Board
- Chairman of the Audit Committee of the Board
- Member of the Audit Committee of the Board
- ‡ Chairman of the Executive Committee of the Board
- † Member of the Executive Committee of the Board
- ◆ Chairman of the Business Development Committee of the Board
- ◇ Member of the Business Development Committee of the Board

## Executive Management and Officers of the Corporation\*



**R.L. Richardson**  
President and  
Chief Executive  
Officer



**J.J.R. Arès**  
Senior Vice-  
President  
Corporate Affairs



**M.D.J. Bakker**  
Senior Vice-  
President  
Export Financing



**B.A. Culham**  
Senior Vice-  
President  
Finance and  
Treasurer



**B.R. King**  
Senior Vice-  
President  
Export Insurance



**E.G. Law**  
Vice-President  
Human Resources  
and Administration



**G. Ross**  
Vice-President  
Legal Services and  
Secretary

**F.P. Jeanjean**  
Chief Economist  
Country Assessment  
Market and  
Economic  
Analysis

**D.B. Modin**  
Vice-President  
Export Financing

**D.O. Curtis**  
General Manager  
North and Central  
America

**P.A. Foran**  
General Manager  
Asia and Pacific

**A.I. Gillespie**  
General Manager  
Europe

**D. Mackey**  
General Manager  
South America

**M.G. McLean**  
General Manager  
Africa and Middle  
East

**J.F. Gagan**  
Controller  
Financial  
Accounting

**J.B. Hutchison**  
General Manager  
Systems

**R.G.C. Marshall**  
Assistant Treasurer  
Cash Management

**J.R. Millar**  
Assistant Treasurer  
Corporate Finance

**A.O. Werlen**  
General Manager  
Claims and  
Recoveries

**J.R. Paquette**  
Vice-President  
Export Insurance

**R.E. Doyle**  
General Manager  
Short Term  
Insurance

**J.L. Gordon**  
General Manager  
Ontario Region

**P. Kavanagh**  
General Manager  
Atlantic Region

**R.A. Lane**  
General Manager  
Short Term Credit  
Analysis

**K.J. O'Brien**  
General Manager  
Medium Term  
Insurance

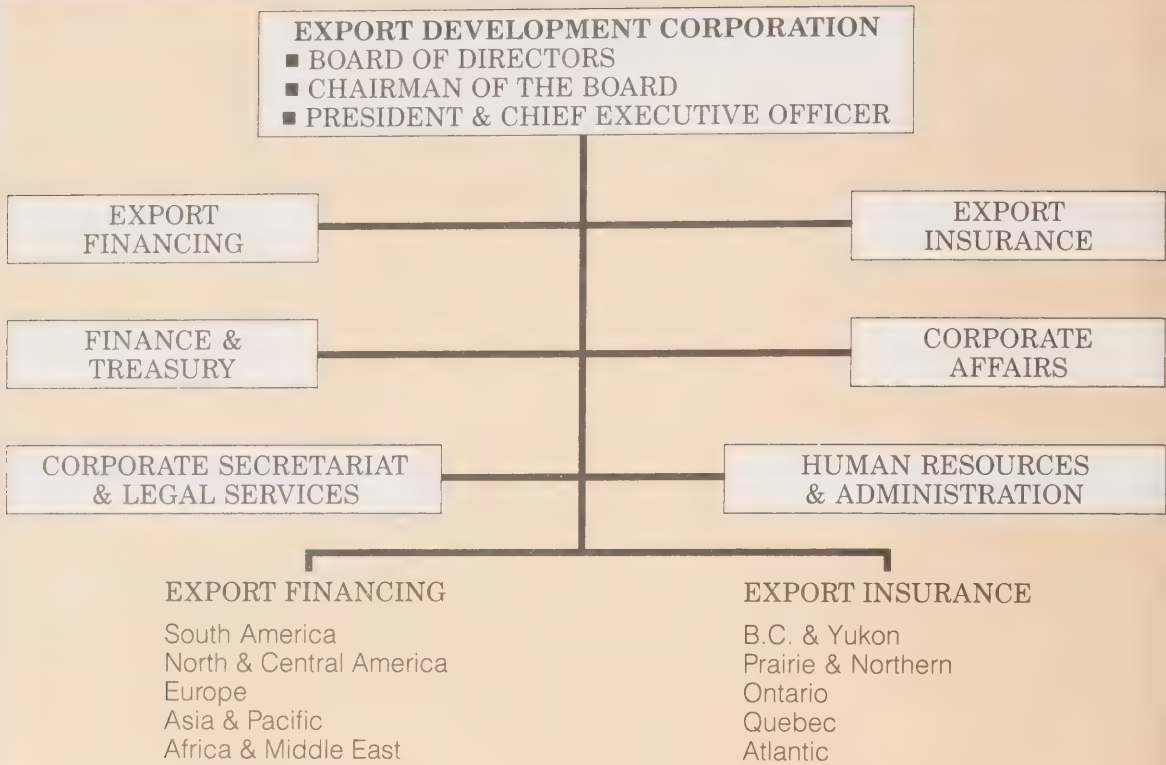
**M. Shaw**  
General Manager  
Prairie and Northern  
Region

**J.G. Siddon**  
General Manager  
British Columbia and  
Yukon Region

**H. Souquières**  
General Manager  
Quebec Region



**Corporate Information**  
Organization Chart





## Standards of Conduct

EDC has established Standards of Conduct for its employees which require that employees adhere to the highest standards of conduct with respect to conflicts of interest, outside activities, the acceptance of gifts and hospitality and dealings with the public. This is in recognition of the fact that the public's confidence and trust in the integrity, objectivity, and impartiality of EDC and its employees is gained by acting not solely within the relevant provisions of legislation of general application (such as the Criminal Code and the Financial Administration Act) but in a manner which will bear the closest public scrutiny.

Compliance with the standards is accomplished by means of the following measures: avoidance of conflict, at the initiative of the employee; confidential disclosure to the President, at the initiative of the employee; discontinuance or withdrawal from particular activities or situations, at the initiative of the employee or direction of the President; and divestment of assets, at the initiative of the employee or the direction of the President.

A policy directive outlining the Standards of Conduct is provided to each new employee upon hiring and is circulated annually thereafter. Observation of the policy directive is a condition of employment and further details of this Policy Directive are contained in EDC's Personnel Policy and Procedures manual.

---

*Corporate Information***Offices of the Corporation****Head Office**

151 O'Connor Street,  
Box 655, Ottawa, Ontario K1P 5T9  
Telephone: (613) 598-2500  
Cable: EXCREDCORP  
Telex: 053-4136  
Facsimile: (613) 237-2690

**British Columbia & Yukon Region**

Export Development Corporation  
Suite 1030  
One Bentall Centre  
505 Burrard Street  
Vancouver, British Columbia  
V7X 1M5  
Tel.: (604) 688-8658  
Facsimile: (604) 688-3710

**Prairie and Northern Region**

Export Development Corporation  
Suite 2140  
Bow Valley Square III  
255-5th Avenue S.W.  
Calgary, Alberta  
T2P 3G6  
Tel.: (403) 294-0928  
Facsimile: (403) 294-1133

**Manitoba/Saskatchewan District Office**

Export Development Corporation  
Suite 707  
330 Portage Avenue  
Winnipeg, Manitoba  
R3C 0C4  
Tel.: (204) 943-3938  
Telex: 07-57624  
Facsimile: (204) 949-2187

**Ontario Region**

Export Development Corporation  
Suite 810  
National Bank Building  
P.O. Box 810  
150 York Street  
Toronto, Ontario  
M5H 3S5  
Tel.: (416) 364-0135  
Telex: 06-22166  
Facsimile: (416) 862-1267

**London District Office**

Export Development Corporation  
Suite 303  
451 Talbot Street  
London, Ontario  
N6A 5C9  
Tel.: (519) 679-6523  
Facsimile: (519) 679-4483

**Ottawa District Office**

Export Development Corporation  
151 O'Connor Street  
Ottawa, Ontario  
K1P 5T9  
Tel.: (613) 598-2992  
Telex: 053-4136  
Facsimile: (613) 237-2690  
Cable: EXCREDCORP

**Quebec Region**

Export Development Corporation  
Suite 2724  
800 Victoria Square  
P.O. Box 124  
Tour de la Bourse Postal Station  
Montreal, Quebec  
H4Z 1C3  
Tel.: (514) 878-1881  
Facsimile: (514) 878-9891

**Atlantic Region**

Export Development Corporation  
Suite 1003  
Toronto-Dominion Bank Building  
1791 Barrington Street  
Halifax, Nova Scotia  
B3J 3L1  
Tel.: (902) 429-0426  
Telex: 019-21502

**Siège social**

151, rue O'Connor  
C.P. 655, Ottawa (Ontario) K1P 5T9  
Téléphone : (613) 598-2500  
Câble : EXCREDDCORP  
Tél : 053-4136  
Télécopieur : (613) 237-2690

**Région de la Colombie-Britannique**

**et du Yukon**  
Société pour l'expansion des

exportations  
Bureau 1030

One Bental Centre  
505, rue Burrard

Vancouver (Colombie-Britannique)  
V7X 1M5

Tél : (604) 688-8658  
Télécopieur : (604) 688-3710

**Région des Prairies et**

**du Nord**

Société pour l'expansion des  
exportations

Bureau 2140  
Bow Valley Square III

225, 5<sup>e</sup> avenue sud-ouest  
Calgary (Alberta)

T2P 3G6  
Tél : (403) 294-0928

Télécopieur : (403) 294-1133

**District du Manitoba et**

**de la Saskatchewan**

Société pour l'expansion des  
exportations

Bureau 707  
330, avenue du Portage

Winnipeg (Manitoba)  
R3C 0C4

Tél : (204) 943-3938  
Tél : 07-57624

Télécopieur : (204) 949-2187

**Région de l'Ontario**

Société pour l'expansion des  
exportations

Bureau 810  
National Bank Building

C.P. 810  
150, rue York

Toronto (Ontario)  
M5H 3S5

Tél : (416) 364-0135  
Tél : 06-22166

Télécopieur : (416) 862-1267

**District de London**

Société pour l'expansion des  
exportations

Suite 303  
451, rue Talbot

London (Ontario)  
N6A 5C9

Tél : (519) 679-6523  
Télécopieur : (519) 679-4483

**District d'Ottawa**

Société pour l'expansion des  
exportations

151, rue O'Connor  
Ottawa (Ontario)

K1P 5T9  
Tél : (613) 598-2992

Tél : 053-4136  
Télécopieur : (613) 237-2690

Câble : EXCREDDCORP

**Région du Québec**

Société pour l'expansion des  
exportations

Bureau 2724  
800, Place Victoria

C.P. 124  
Succursale postale «Tour de la Bourse»

Montréal (Québec)  
H4Z 1C3

Tél : (514) 878-1881  
Télécopieur : (514) 878-9891

**Région de l'Atlantique**

Société pour l'expansion des  
exportations

Bureau 1003  
Toronto-Dominion Bank Building

1791, rue Barrington  
Halifax (Nouvelle-Ecosse)

B3J 3L1  
Tél : (902) 429-0426

Tél : 019-21502



## Normes de conduite

La SEE a énoncé pour ses employés des normes de conduite strictes relativement aux conflits d'intérêt, aux activités extérieures, à l'acceptation de cadeaux et de marques d'hospitalité et aux relations avec le public. L'établissement de ces normes tient compte du fait que la confiance du public dans l'intégrité, l'objectivité et l'impartialité de la SEE et de ses employés s'acquiert non seulement par l'observance des dispositions pertinentes de lois de portée générale, telles que le Code criminel et la Loi sur l'administration financière, mais aussi par une conduite qui puisse résister à l'examen public le plus minutieux.

Pour se conformer aux normes de conduite, les employés sont tenus d'observer les consignes suivantes : éviter les conflits d'intérêt de leur propre initiative; le cas échéant, soumettre un rapport confidentiel au Président; mettre fin à certaines activités ou situations, de leur propre initiative ou sur instructions du Président; se dessaisir de certains biens, de leur propre initiative ou sur instructions du Président.

Une directive de politique sur les normes de conduite est remise à chaque nouvel employé et distribuée chaque année par la suite. Le respect de la directive de politique est une condition d'emploi. D'autres détails à ce sujet figurent dans le volume « Personnel » du Manuel des Directives de politique et de procédures de la SEE.

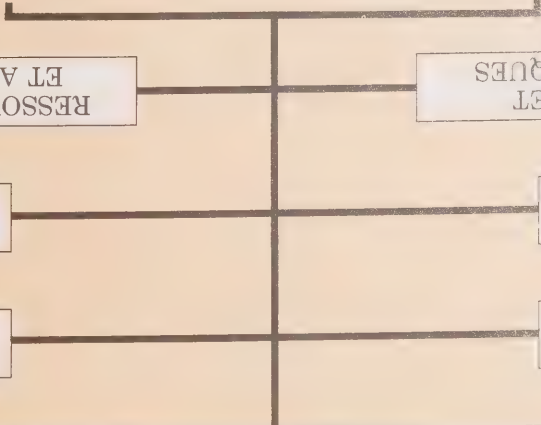


SOCIÉTÉ POUR L'EXPANSION DES EXPORTATIONS  
■ CONSEIL D'ADMINISTRATION  
■ PRÉSIDENT DU CONSEIL  
■ PRÉSIDENT ET CHEF DE LA DIRECTION

FINANCEMENT À L'EXPORTATION

FINANCES ET TRÉSORERIE

SECRÉTARIAT ET SERVICES JURIDIQUES



ASSURANCE À L'EXPORTATION

FINANCEMENT À L'EXPORTATION

C.-B. et Yukon  
Prairies et Nord  
Ontario  
Québec  
Atlantique

Amérique du Sud  
Amérique du Nord et Amérique centrale  
Europe  
Asie et Pacifique  
Afrique et Moyen-Orient



Président et  
Chef de la  
direction



président  
Services

**C.G. Thompson**  
Directeur général  
Analyse industrielle

Premier vice-president

D.O. CURTIS

A black and white portrait of a man with dark hair, wearing a dark suit jacket, a white shirt, and a dark tie with a small, light-colored pattern. He is looking directly at the camera with a neutral expression. The background is a plain, light color.

président  
Financement à

D.O. CURTIS

premier vice  
président

Directeur général  
systèmes

Premier vice-président

**R.F. Doyle**  
Directeur général  
Assurances à

Vice-président  
Ressource

**R. Van Adel**  
Directeur général  
Politiques  
Planification  
et Evaluation

**P.A. Foran**  
Directeur général  
Asie et Pacifique

Europe  
General

**J.R. Millar**  
Trésorier adjoint  
Gestion des liquides

A.O. Werlen

J.L. Gordon  
Directeur général  
Région de l'Ontario


Region de

M. Shaw


au 1<sup>er</sup> mars 1987




# Organigramme de la Société Conseil d'administration\*




**J.A. Armstrong**  
Ancien président du  
Conseil et Chef  
de la direction  
Compagnie  
de la direction  
Impré L. mée  
Toronto (Ontario)




**J.W. Chomiak** ♦  
Président  
Hemisphere  
Engineering Inc  
Edmonton (Alberta)




**C. Diamond** ○  
Président  
B.C. Turf Ltd.  
Vancouver  
(Colombie-  
Britannique)




**V.P. Paul** ●  
Président du Conseil  
Corporate Properties  
Limited  
Don Mills (Ontario)




**M.J. Sabia** ○  
Avocate  
Président du Conseil  
Toronto (Ontario)




**J.O. Caron** ♦  
Associé  
McDougall, Caron  
Avocats et  
Procureurs  
Montréal (Québec)




**V.E. Daughney** ■ ‡  
Président du Conseil  
First City Trust  
Company  
(Colombie-  
Britannique)




**S.H. Hart**  
Sous-ministre  
Ministère des  
Finances  
Ottawa (Ontario)



**R.L. Richardson** ‡  
Président et Chef  
de la direction  
Société pour  
l'expansion des  
Ottawa (Ontario)




**G.E. Shannon**  
Sous-secrétaire  
Ministère des Affaires  
extérieures  
Ottawa (Ontario)



**M.Y. Cathey-Carlson**  
Présidente  
Agence canadienne  
de  
Hull (Québec)



**J. Deitcher** ‡  
Vice-président et  
administrateur  
Dominion Securities  
Montréal (Québec)



**J.T. Humphries** ♦  
Associé  
Granville West  
Financial Services  
Vancouver  
(Colombie-  
Britannique)



**J.M. Romanchuk** ♦  
Vice-présidente et  
administratrice  
Dean Witter  
Raynolds  
Calgary (Alberta)



**Lynne Verchère**  
Présidente  
Manac Systems  
International Ltd  
Montréal (Québec)

- Président du Conseil d'administration
- Vice-président du Conseil d'administration
- Président du Comité de vérification du Conseil
- Membre du Comité de vérification du Conseil
- ‡ Membre du Comité de direction du Conseil
- ‡ Membre du Comité de direction du Conseil
- ♦ Président du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale
- ♦ Membre du Comité du Conseil chargé de la promotion commerciale

\*au 1<sup>er</sup> mars 1987

1984			1983			1982		
Société	Canada	Total	Société	Canada	Total	Société	Canada	Total
1 147 052 \$	31 472 \$	1 178 524 \$	891 258 \$	— \$	891 258 \$	1 736 508 \$	671 313 \$	2 407 821 \$
2 005	—	2 005	5 676	—	5 676	—	—	—
12 000	—	12 000	—	—	—	202	19 125	19 327
131 125	—	131 125	36 014	—	36 014	32 416	—	32 416
238 660	—	238 660	36 070	—	36 070	44 500	—	44 500
1 530 842 \$	31 472 \$	1 562 314 \$	969 018 \$	— \$	969 018 \$	1 813 626 \$	690 438 \$	2 504 064 \$
1 816 618 \$	— \$	1 816 618 \$	1 679 428 \$	— \$	1 679 428 \$	1 678 223 \$	—	1 678 223 \$
604 284	209 683	813 967	2 170 054	5 762	2 175 816	349 135	58 506	407 641
31 160	10 971	42 131	38 655	2 893	41 548	12 203	247 200	—
2 452 062 \$	220 654 \$	2 672 716 \$	3 888 137 \$	8 655 \$	3 896 792 \$	2 039 561 \$	305 706 \$	—
3 982 904 \$	252 126 \$	4 235 030 \$	4 857 155 \$	8 655 \$	4 865 810 \$	3 853 187 \$	996 144 \$	4 849 331 \$
107	3	110	47	—	47	108	2	—
575	32	607	562	33	595	531	32	—
5 716 384 \$	985 188 \$	6 701 572 \$	5 141 041 \$	865 002 \$	6 006 043 \$	4 701 433 \$	742 618 \$	—
176	4	180	130	2	132	—	1	—
3 314 566 \$	373 237 \$	3 687 803 \$	3 067 185 \$	529 000 \$	3 596 185 \$	3 318 973 \$	696 190 \$	—
934 480 \$	140 769 \$	1 075 249 \$	890 897 \$	156 562 \$	1 047 459 \$	1 159 176 \$	—	1 215 588 \$
5	—	5	4	1	5	—	—	—
185 038 \$	—	185 038 \$	180 827 \$	6 831 \$	187 658 \$	180 063 \$	—	—
7 874 \$	—	7 874 \$	5 676 \$	—	5 676 \$	—	—	—
32	1	33	24	—	24	28	—	28
3 503 768 \$	42 500 \$	3 546 268 \$	2 821 402 \$	2 821 402 \$	2 821 402 \$	3 133 281 \$	—	3 133 281 \$
12	2	14	7	2	9	2	3	5
87 379 \$	10 540 \$	97 919 \$	57 818 \$	8 154 \$	65 972 \$	28 024 \$	27 465 \$	55 489 \$
1	—	1	1	—	1	—	—	—
3 201 \$	—	3 201 \$	361 \$	—	361 \$	—	—	—
956	62	1 018	981	—	988	954	9	—
1 267	109	1 376	178	130	1 308	1 173	130	—
2 274 935 \$	428 139 \$	2 703 074 \$	2 262 129 \$	417 418 \$	2 679 547 \$	1 747 972 \$	449 250 \$	2 197 222 \$
13 472 \$	6 341 \$	19 813 \$	29 241 \$	3 314 \$	32 555 \$	9 080 \$	—	9 080 \$
13 150 \$	725 \$	13 875 \$	5 610 \$	—	5 610 \$	2 140 \$	—	2 140 \$
2 062 \$	(20)	2 042 \$	632 \$	—	632 \$	1 950 \$	—	1 950 \$
46 496 \$	9 982 \$	56 478 \$	48 236 \$	4 346 \$	52 582 \$	25 237 \$	—	26 269 \$
10 826 \$	518 \$	11 344 \$	12 590 \$	873 \$	13 463 \$	15 174 \$	—	15 761 \$

562





Revue des cinq dernières années  
(en milliers de dollars)

Bilan au 31 décembre	1986	1985	1984	1983	1982
Prêts à recevoir (nets)	5 823 007 \$	6 076 226 \$	5 650 478 \$	5 050 737 \$	4 556 000 \$
Moins : provision pour pertes	136 366	105 257	83 261	62 342	53 031
Placements à court terme	1 093 766 \$	920 296 \$	705 757 \$	832 195 \$	4 505 474
Intérêts courus et autres éléments d'actif	395 732	404 873	361 667	242 433	161 463
Total de l'actif	7 176 139 \$	7 296 138 \$	6 634 641 \$	6 063 023 \$	5 281 997 \$
Emprunts	5 900 765 \$	6 022 572 \$	5 394 165 \$	4 887 347 \$	4 292 170 \$
Intérêts courus et autres éléments de passif	344 017	347 258	363 643	386 257	32
Provision pour sinistres	33 411	30 251	22 287	20 356	16 031
Total du passif	6 278 193 \$	6 400 081 \$	5 780 095 \$	5 293 960 \$	4 324 203 \$
Capital-actions	697 000 \$	697 000 \$	660 000 \$	581 000 \$	466 000 \$
Réserves pour éventualités	25 000	—	194 546	188 063	186 087
Bénéfices non répartis	175 946	199 057	194 546	188 063	186 087
Avoir de l'actionnaire	897 946 \$	896 057 \$	—	—	—
Total du passif et avoir de l'actionnaire	7 176 139 \$	7 296 138 \$	6 634 641 \$	6 063 023 \$	5 281 997 \$
Etats des résultats	1986	1985	1984	1983	1982
Revenu d'intérêt et d'honoraires	583 190 \$	596 788 \$	573 080 \$	477 414 \$	420 185 \$
Primes d'assurance et revenu d'honoraires	17 439	16 490	17 433	17 897	14 616
Revenu d'intérêt sur placements	76 222	72 234	87 094	72 758	63 267
Bénéfice total	676 851 \$	685 512 \$	677 607 \$	568 068 \$	598 068 \$
Dépenses d'intérêt	597 388 \$	619 359 \$	612 362 \$	517 354 \$	458 238 \$
Provision pour pertes et sinistres	43 465	28 399	30 531	18 494	13 303
Frais d'administration	34 109	33 243	28 231	30 245	25 520
Total des dépenses	674 962 \$	681 001 \$	671 124 \$	566 093 \$	497 061 \$
Bénéfice net	1 889 \$	4 511 \$	6 483 \$	1 976 \$	1 067 \$

8. Comptes administrés pour le Canada

a) Aux termes de la Loi, la Société administre pour le Canada certains programmes de prêts et d'assurance autorisés par le gouverneur en conseil, pour lesquels le Conseil d'administration n'est pas responsable si ce n'est en ce qui concerne l'administration des contrats. Ces comptes sont maintenus distinctement des comptes de la Société et sont intégrés chaque année, au 31 mars, dans les états financiers du gouvernement du Canada, qui font l'objet d'un rapport distinct du vérificateur général du Canada. Les éléments d'actif administrés pour le Canada, comportant essentiellement des prêts à recevoir, des intérêts et des honoraires courus, comptabilisés selon les pratiques comptables établies par le gouvernement du Canada, se sont élevés à 880 millions \$ (1985 – 1 142 millions \$).

b)

Limites statutaires, engagements et passif éventuel

La Loi prévoit que les prêts et les engagements en cours avec des emprunteurs étrangers ne peuvent excéder 6 milliards \$ sur les comptes administrés pour le Canada. La situation conformément à la Loi, est de 823 millions \$ (1985 – 1 438 millions \$), y compris un passif éventuel de 9 millions \$ (1985 – 13 millions \$).

La Loi prévoit également que la responsabilité engagée sur les comptes administrés pour le Canada en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 7 milliards \$. Conformément à la Loi, la situation à l'égard de cette limite est de 430 millions \$ (1985 – 428 millions \$), y compris un passif éventuel de 376 millions \$ (1985 – 374 millions \$).

**6. Soldes en devises étrangères**  
La Société possède un actif et un passif considérables en dollars américains et en d'autres devises. Compte tenu des contrats de change à terme, l'équivalent en dollars canadiens s'établit comme suit :

31 décembre 31 décembre	
1986 1985	
(en milliers de dollars)	

Dollars américains	
Actif	5 250 209 \$
Passif	5 389 775
Situation nette	(139 566) \$
Taux de change pour 1,00 \$ US	
	1,3805 \$
	1,3983 \$

Livres sterling, deutsche mark, Ecu, francs suisses et yen	
Actif	77 936 \$
Passif	66 601
Situation nette	11 335 \$
	6 409 \$

**7. Opérations entre apparentés**  
Les transactions avec le Canada se résument comme suit :

Exercice terminé le	
31 décembre 31 décembre	
1986 1985	
(en milliers de dollars)	

Postes de revenus et de dépenses	
Dépenses d'intérêt	8 320 \$
Moins : recouvrement des frais	
d'administration	7 101
revenu d'intérêt	472
	467
	7 910 \$

Montants dus au (à) recevoir (du) Canada	
31 décembre 31 décembre	
1986 1985	
(en milliers de dollars)	

Obligations du Canada portant intérêt de 9,50 % et venant à échéance en 1994	(5 038) \$	(5 043) \$
Intérêts courus à recevoir	(23)	(21)
Comptes administrés pour le Canada (note 8)	3 085	13 416
Emprunts à long terme	80 000	154 497
Intérêts courus à payer	1 420	3 647
	79 444 \$	166 496 \$

Le gouvernement du Canada a l'intention de demander au Parlement d'accorder des crédits à la Société afin que celle-ci puisse couvrir ses pertes d'exploitation éventuelles. De tels crédits n'ont pas été nécessaires jusqu'à présent.  
La Société n'est pas assujettie à la Loi de l'impôt sur le revenu en ce qui concerne ses bénéfices. La Société conclut également des opérations avec d'autres sociétés d'Etat, dans le cours normal de ses activités.



Le capital-actions autorisé est de 1,5 milliard \$ divisé en 15 millions d'actions d'une valeur nominale de 100 \$ chacune. La ventilation des actions émises et entièrement libérées est la suivante :

31 décembre 31 décembre		1986 1985	
		(en milliers d'actions)	
Début de l'exercice	6 970	6 970	6 970
Émises	—	370	370
Fin de l'exercice	6 970	6 970	6 970

**4. Capital-actions**

Aux termes de la Loi sur l'expansion des exportations (la Loi), la Société peut avoir des prêts en cours et des engagements avec des emprunteurs étrangers jusqu'à concurrence de 15 milliards \$. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 8 370 millions \$ (1985) — 8 894 millions \$. Sur ce montant, les engagements non déboursés relatifs à des conventions de prêt signées, à des taux nominaux de 6,94 % à 12,5 %, représentent 2 549 millions \$ (1985) — 2 846 millions \$. Le solde représente les prêts à recevoir et les prêts avec recours contre la Société.

La Société compte financer ces engagements non déboursés peu avant leurs versements, généralement sur une période de trois ans, en émettant des titres de créance sur les marchés financiers internationaux, à des taux d'intérêts commerciaux, et en augmentant le capital-actions. De façon générale, la Société s'efforce d'apparier les échéances et les devises avec la moyenne de ses prêts à l'exportation.

La Loi prévoit également que la responsabilité de la Société en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 15 milliards \$. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 2 930 millions \$ (1985) — 2 692 millions \$. La responsabilité de la Société relativement à ces deux limites s'est élevée à 2 123 millions \$ (1985) — 1 875 millions \$. Sur ce montant, 245 millions \$ (1985) — 213 millions \$ se rapportaient à des garanties sur prêts et à des prêts avec recours contre la Société. Le solde se rapportait aux activités d'assurance de la Société.

La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à concurrence d'un montant égal à dix fois le total du capital versé et des bénéfices non répartis, établi selon ses états financiers vérifiés les plus récents. Au 31 décembre 1986, selon cette formule, la limite d'emprunt était de 8 961 millions \$ (1985) — 8 915 millions \$) et les emprunts s'élevaient à 5 901 millions \$ (1985) — 6 023 millions \$).

**5. Limites statutaires, engagements et passif éventuel**

La répartition géographique du capital en souffrance et des intérêts reconnus, s'élevait respectivement à 395 386 mille \$ (1985 - 216 938 mille \$) et à 218 588 mille \$ (1985 - 214 322 mille \$),

s'établit comme suit :

31 décembre 31 décembre  
1986 1985

(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie	1 062 \$
Asie du Sud	3
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	15 907
Afrique du Nord et de l'Ouest	54 225
Europe orientale	105 620
Europe occidentale	16 053
États-Unis et Antilles	122 309
Mexique et Amérique centrale	49 067
Amérique du Sud (Est)	129 978
Amérique du Sud (Ouest)	119 750
	97 708
	613 974 \$
	431 260 \$

En vue de faciliter le recouvrement de certains prêts ou parties de prêts, la Société a rééchelonné les paiements de capital et d'intérêts comme suit :

31 décembre 31 décembre  
1986 1985

(en milliers de dollars)	
Pendant l'exercice	95 919 \$
Capital	52 143 \$
Intérêts	53 320
	29 239
	149 239 \$
	81 382 \$
Soide des prêts rééchelonnés en cours	379 387 \$
Commercial	35 552
	36 752
	414 939 \$
	326 217 \$
Montants en souffrance	28 068 \$
	21 806 \$

3. Emprunts  
Les échéances de ces emprunts se présentent comme suit :

31 décembre 31 décembre  
1986 1985

(en milliers de dollars)	
A moins de douze mois	767 724 \$
- taux fixes	480 578 \$
- taux flottants	1 635 339
1987	792 231
1988	1 144 970
1989	551 233
1990	773 741
1991	351 849
1992 à 1996	747 973
	257 755
Total	5 900 765 \$
	6 022 572 \$

Prêts commerciaux inclus ci-dessus

Taux d'intérêt fixes allant de 5,38 % à 15,55 % (1985 - 5,38 % à 16,88 %)

Prêts renouvelables à des taux flottants, ou à des taux fixes à court terme

Emprunts du Canada inclus ci-dessus

Taux d'intérêt fixes allant de 8,25 % à 8,50 % (1985 - 5,50 % à 9,13%)

La Société possédait également des lignes de crédit et des facilités de découvert s'élevant à 3 201 millions \$ au 31 décembre 1986 (1985 - 3 211 millions).

**Primes d'assurance**  
Les primes et honoraires d'assurance sont perçus au Canada. Pour les polices d'assurance à court terme, les primes sont comptabilisées au revenu dès que la protection entre en vigueur. En ce qui concerne les autres polices d'assurance à l'exportation, les primes sont comptabilisées au revenu selon des méthodes qui reflètent généralement la part des risques assumés pendant la durée des polices. Les primes d'assurance investissent au Canada à l'étranger sont comptabilisées au revenu et réparties également sur la durée de la protection, à l'exception de la prime de la première année qui est comptabilisée intégralement au revenu dès sa réception.

**Conversion des devises**  
La Société couvre ses éléments d'actif et de passif en dollars américains sur l'ensemble de son portefeuille. Les risques nets associés aux fluctuations des taux de change du dollar américain sont attribuables à des décalages de trésorerie à court terme. La Société gère ses éléments d'actif et de passif libellés en dollars américains de façon à minimiser ces risques nets. Il s'ensuit que les éléments d'actif et de passif en dollars américains sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. Les gains et les pertes résultant de la conversion de tout élément d'actif ou de passif non couvert à long terme en devises autres qu'en dollars américains sont différés et amortis selon la méthode linéaire sur la durée de vie restante de l'actif ou du passif. Le solde non amorti des gains ou des pertes reportés est inclus dans le revenu reporté ou dans les autres éléments d'actif.  
Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens mensuels en vigueur pendant l'exercice. Les gains et les pertes découlant de la conversion des soldes et des opérations en devises étrangères sont portés au revenu d'intérêt sur placements.

**2. Prêts à recevoir**

Les prêts à recevoir des débiteurs publics et commerciaux sont pour la plupart consentis à des taux d'intérêt fixes compoétés par rapport à ceux que pratiquent des organismes de crédits à l'exportation semblables dans d'autres pays et sont généralement inférieurs aux taux commerciaux. Les échéances de ces prêts se présentent comme suit :

31 décembre	1986	1985
(en milliers de dollars)		
À moins de 12 mois		
– taux fixes	659 039 \$	691 178 \$
– taux flottants	64 417	56 625
En souffrance	395 386	216 938
1987	—	751 472
1988	779 624	788 687
1989	759 469	767 706
1990	679 787	672 766
1991	620 294	581 887
1992 à 1996	1 505 538	1 257 130
1997 et subséquemment	359 453	291 837
Total	5 823 007 \$	6 076 226 \$
Prêts commerciaux		
inclus ci-dessus	1 034 291 \$	1 167 519 \$
Prêts à taux flottants		
(généralement en fonction des taux Libor) inclus dans le total des prêts	731 407 \$	568 842 \$

La répartition géographique de ces prêts est la suivante :

Pacifique et Asie du Nord	550 064 \$	623 254 \$
Asie du Sud	310 891	244 429
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	471 345	473 531
Afrique du Nord et de l'Ouest	1 214 101	1 237 147
Europe orientale	737 921	707 171
Europe occidentale	595 762	648 528
Etats-Unis et Antilles	546 625	771 643
Mexique et Amérique centrale	293 721	337 506
Amérique du Sud (Est)	539 433	500 939
Amérique du Sud (Ouest)	563 144	532 078
Total	5 823 007 \$	6 076 226 \$

Les intérêts sur les prêts non courants, non reconnus au revenu en 1986, se sont élevés à 71 929 mille \$ (1985 – 43 824 mille \$). Au 31 décembre 1986, les intérêts accumulés et non courus sur les prêts se sont élevés à 114 487 mille \$ (1985 – 49 555 mille \$).



Notes afférentes aux états financiers

1. Résumé des principales conventions

**comptables**  
Les présents états financiers ont été établis conformément aux principes comptables. Les présentés états financiers ont été établis généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. On trouvera, ci-après, un résumé des principales conventions comptables.

**Titres négociables**

Les titres négociables sont évalués au moindre de leur coût ou de leur valeur marchande à la date du bilan.

**Provision pour pertes sur prêts**

La provision pour pertes sur prêts est établie en fonction de la valeur de recouvrement de tous les prêts consentis à des débiteurs publics et commerciaux. À cet égard, la Société n'ignore pas que les perspectives économiques et politiques de certains pays débiteurs sont influencées par diverses pressions et incertitudes. Il s'ensuit donc parfois des retards dans les remboursements de capital et d'intérêts.

Dans le cas des prêts consentis à des entités souveraines, c'est-à-dire des gouvernements ou leurs organismes, ou garantis par celles-ci, les arrières de paiements ne représentent pas nécessairement des pertes éventuelles pour lesquelles il faut créer une provision. Les entités souveraines et leurs obligations financières internationales ne s'éteignent pas du point de vue financier et le système international ne tolère pas la renonciation unilatérale à une obligation souveraine. Par ailleurs, le système international prévoit plusieurs mécanismes et institutions auxquels les pays en difficulté financière peuvent avoir recours pour établir d'autres modalités de remboursement avec leurs créanciers. Donc, sauf dans de rares cas où les créanciers conviennent de radier la valeur d'un actif, la direction est d'avis que la perception ultime d'une obligation souveraine et, partant, de sa valeur active, ne pose aucun problème, même s'il faut entrevoir des retards.

À même ses bénéfices, et en plus des provisions particulières faites après étude des prêts en cours, la Société constitue également une provision générale dont la somme cumulée est proportionnelle au capital et aux intérêts des prêts à recevoir pour lesquels aucune provision particulière n'a été faite.

**Provision pour sinistres sur assurances et garanties**

La Société constitue une provision qui tient compte des sinistres subis antérieurement, provision à laquelle peut venir se greffer une provision spéciale, après étude du passif éventuel. Les indemnités payées sont comptabilisées aux valeurs de récupération estimatives et incorporées aux autres éléments d'actif. Les sommes non recouvrables sont imputées à la provision. Les gains ou pertes nets qui en découlent subséquemment sont portés au crédit ou au débit du revenu.

**Réserve pour éventualités**

En 1986, la Société a ouvert un compte de réserve auquel elle a transféré les bénéfices non répartis, à titre de provision en cas de diminutions imprévues dans la valeur des prêts à recevoir ou de sinistres sur assurances et garanties. Les éventuelles réductions subséquentes à la réserve pour éventualités seront créditées aux bénéfices non répartis.

**Intérêts et honoraires sur les prêts**

Les intérêts s'accumulent sur le capital à recevoir jusqu'à ce que le prêt soit considéré non courant. Par prêt non courant, il faut entendre un prêt dont le recouvrement présente de sérieux doutes, un prêt pour lequel des versements importants n'ont pas été reçus pendant deux ans et aucun accord de rééchonnement n'a été négocié, ou un prêt ayant fait l'objet d'un accord de rééchonnement mais pour lequel un versement important n'a pas été reçu pendant un an.

Les honoraires sur les prêts sont comptabilisés au revenu pendant les périodes de versement et de remboursement des prêts.

**Revenu d'intérêt sur placements**

Les intérêts sur placements, essentiellement gagnés à l'étranger, sont répartis entre les prêts et garanties et les assurances et garanties, au prorata de la moyenne des fonds placés.

**Dépenses d'intérêt**

Les dépenses d'intérêt comprennent l'amortissement linéaire, sur la durée de la dette, de l'escompte à la souscription et des frais d'émission

Évolution de la situation financière  
pour l'exercice terminé le 31 décembre 1986

	1986	1985
(en milliers de dollars)		
<b>EXPLOITATION</b>		
Bénéfice net	1 889 \$	4 511 \$
Sans incidence sur les fonds		
Provision pour pertes sur prêts et sinistres	43 465	28 399
Amortissement d'honoraires et de primes	(36 198)	(33 510)
Augmentation (diminution) des intérêts et des honoraires courus	13 734	(12 437)
Intérêts rééchelonnés	(53 320)	(29 239)
Revenu d'honoraires et de primes	47 224	42 891
Autres variations	(40 967)	(19 460)
	(24 173)	(18 845)
Versements sur prêts	(627 422)	(819 980)
Remboursement de prêts	888 851	644 759
Encaisse provenant de (utilisée pour) l'exploitation	237 256	(194 066)
<b>TRÉSORERIE</b>		
Emprunts à long terme	572 104	980 291
Remboursement d'emprunts à long terme	(578 956)	(628 795)
Augmentation (diminution) des emprunts à court terme	(56 934)	20 109
Capital-actions émis	—	37 000
Encaisse provenant du (utilisée pour le) financement	(63 786)	408 605
Augmentation (diminution) de l'encaisse et des titres négociables	173 470	214 539
<b>ENCAISSE ET TITRES NÉGOCIABLES</b>		
Début de l'exercice	920 296	705 757
Fin de l'exercice	1 093 766 \$	920 296 \$

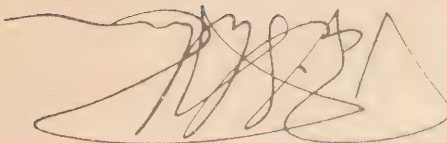

Résultats et bénéfices non répartis  
pour l'exercice terminé le 31 décembre 1986

	1986	1985
(en milliers de dollars)		
<b>PRÊTS ET GARANTIES</b>		
Revenu d'intérêt	556 540 \$	573 220 \$
Revenus d'honoraires	26 650	23 568
Revenu d'intérêt sur placements	71 313	67 357
	654 503	664 145
<b>Dépenses d'intérêt</b>		
À long terme	493 131	481 086
À court terme		
Provision pour pertes sur prêts	104 257	138 273
	36 265	21 618
	633 653	640 977
	20 850	23 168
<b>ASSURANCES ET GARANTIES</b>		
Primes et revenu d'honoraires	17 439	16 490
Revenu d'intérêt sur placements	4 909	4 877
	22 348	21 367
Provision pour sinistres	7 200	6 781
	15 148	14 586
<b>BÉNÉFICE D'EXPLOITATION</b>	35 998	37 754
<b>FRAIS D'ADMINISTRATION</b>	34 109	33 243
<b>BÉNÉFICE NET</b>	1 889	4 511
<b>BÉNÉFICES NON RÉPARTIS</b>		
Début de l'exercice	199 057	194 546
Moins : transfert à la réserve		
pour éventualités	25 000	—
Fin de l'exercice	175 946 \$	199 057 \$



Etats financiers

Bilan  
au 31 décembre 1986

	1986	1985
<b>ACTIF</b>		
<b>Prêts à recevoir (note 2)</b>		
À long terme	4 704 165 \$	5 111 485 \$
À court terme	1 118 842	964 741
Intérêts et honoraires courus	5 823 007	6 076 226
Moins : provision pour pertes sur prêts	6 128 952	6 384 917
	136 366	105 257
<b>Encaisse et titres négociables</b>	5 992 586	6 279 660
Encaisse et dépôts à court terme	523 212	629 021
Titres négociables	570 554	291 275
(valeur marchande : 1986 - 571 138 \$ 1985 - 291 465 \$)	12 494	10 453
Intérêts courus	1 106 260	930 749
<b>Autres éléments d'actif</b>		
Valeur non amortie de l'escompte à la souscription et des frais d'émission	50 537	56 477
Autres	26 756	29 252
	77 293	85 729
	7 176 139 \$	7 296 138 \$
<b>PASSIF</b>		
<b>Emprunts (note 3)</b>		
À long terme	3 569 766 \$	3 906 655 \$
À court terme	2 330 999	2 115 917
Intérêts courus	214 143	200 764
	6 114 908	6 223 336
<b>Autres éléments de passif et revenu reporté</b>		
Créditeurs	8 122	19 464
Revenu reporté et autres crédits	121 752	127 030
Provision pour sinistres sur assurances et garanties	33 411	30 251
	163 285	176 745
<b>AVOIR DE L'ACTIONNAIRE</b>		
Capital-actions (note 4)	697 000	697 000
Réserve pour éventualités	25 000	—
Bénéfices non répartis	175 946	199 057
	897 946	896 057
	7 176 139 \$	7 296 138 \$
Engagements et passif éventuel (note 5)		
Approuvé par le Conseil d'administration		
Le Président et Chef de la direction,		
		
R.L. Richardson		
Le Premier vice-président aux		
Finances et Trésorier,		
		
B.A. Culham		



VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

AUDITOR GENERAL OF CANADA

Au Ministre du Commerce extérieur,

J'ai vérifié le bilan de la Société pour l'expansion des exportations au 31 décembre 1986 ainsi que les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que j'ai jugés nécessaires dans les circonstances.

À mon avis, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 décembre 1986 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de la Société dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, en tenant compte de tous leurs aspects importants, conformément à la partie XII de la Loi sur l'administration financière et ses règlements, à la Loi sur l'expansion des exportations et aux règlements administratifs de la Société.

Le Vérificateur général du Canada

Kenneth M. Dye, F.C.A.

Ottawa, Canada  
le 25 février 1987



## Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers

Les présents états financiers ont été établis par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. Il incombe à la direction de veiller à ce que les données contenues dans ces états financiers soient présentées de façon intégrée et objective. La direction est également responsable des autres renseignements contenus dans le Rapport annuel et doit s'assurer, le cas échéant, qu'ils sont conformes aux renseignements et aux données contenus dans les états financiers. Dans le cadre de ses responsabilités, la direction a recours à des systèmes et méthodes de contrôle financier et de contrôle de gestion pour obtenir un degré raisonnable de certitude que les données financières sont exactes, que les biens de la Société ont été protégés et que les opérations sont menées à bien de façon efficace. Le service de la Vérification interne de la Société réévalue régulièrement les mécanismes de contrôle interne et leur pertinence. Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et les contrôles internes. Il confie cette tâche au Comité de vérification du Conseil, composé d'administrateurs qui ne sont pas des employés de la Société. Le Comité de vérification rencontre régulièrement les membres de la direction, les vérificateurs internes et les représentants du vérificateur général du Canada.

Le Conseil d'administration est responsable de toutes les opérations entreprises par la Société. Les contrats qui, de l'avis du Conseil d'administration, comportent des risques pour une période et un montant dépassant ce à quoi la Société s'engagerait normalement, peuvent être autorisés par le gouverneur en conseil, si le ministre les considère dans l'intérêt national. Le Conseil d'administration n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne ces contrats, son obligation se limitant à veiller à ce qu'ils soient bien administrés. Les fonds requis dans leur cas sont versés par le Canada à la Société et les fonds recouvrés sont remis au Canada, déduction faite des montants retenus pour couvrir les frais d'administration connexes. Les comptes administrés pour le Canada sont présentés à la note 8 afférente aux états financiers de la Société.

**R.L. Richardson**

*Le Président et Chef de la direction,*

*Le Premier vice-président aux  
Finances et Trésorier,*

**B.A. Culham**



## Résultats de 1986

À la fin de l'exercice, l'actif de la Société s'établissait à 7,2 milliards, et son passif éventuel d'assurances et de garanties à 2,9 milliards. Des recettes de l'ordre de 677 millions de dollars lui ont valu un résultat net de 1,9 million.

Les provisions pour prêts et sinistres se sont élevées à 34,3 millions, soit une hausse de 25 pour cent par rapport à 1985. Les frais d'administration ont été de 34,1 millions, ce qui représente une augmentation d'un peu plus de 2 pour cent par rapport à 1985.

## Revue des opérations

L'année 1986 s'est caractérisée par la poursuite de la baisse des taux d'intérêt, de même que par l'affaiblissement du dollar américain et du dollar canadien par rapport au yen japonais et aux devises européennes. Une partie des emprunts de 580 millions contractés pendant l'année pour financer les besoins de la Société a été affectée au préfinancement de certaines activités en 1987. Les taux du Consensus ont diminué de 140 points de base, ce qui a eu une incidence sur le rendement des nouveaux prêts de la SEE. De plus, 200 millions de nos prêts ont été remboursés par anticipation.

Comme les prêts à recevoir de la Société sont pour la plupart libellés en dollars américains, les programmes de trésorerie et de gestion de la dette sont très sensibles aux fluctuations des taux d'intérêt dans cette devise. Grâce à la baisse des taux d'intérêt au cours du premier semestre de 1986, la Société a pu progressivement réduire ses frais d'emprunt, qui ont atteint leur niveau le plus bas depuis 1976, lorsque la Société a commencé à mobiliser des fonds sur les marchés financiers internationaux.

Pendant l'année, la Société a émis des obligations en eurodollar, en yen japonais et en écus. C'était la première fois que la Société émettait des obligations en yen japonais et en écus.

La SEE a émis des obligations portant intérêt de 5,7 pour cent, soit le même taux que celui offert par l'État japonais pour ses obligations, ce qui témoigne du crédit dont jouissent le Canada et la SEE sur le marché japonais.

L'écu, monnaie formée des principales devises européennes, est de plus en plus utilisée comme unité de règlement des échanges commerciaux et des emprunts à long terme. Une émission sur le marché de l'écu a permis à la SEE de mobiliser 100 millions d'écus sur une période de 10 ans.

## Perspectives

La SEE poursuivra ses efforts de contrôle des coûts. Un système d'information de gestion amélioré permettra de secondar les activités de planification et de comptabilité financières. La stratégie de financement de la Société consistera à profiter des occasions de préfinancements et d'emprunts qui s'offrent à elle, à des taux d'intérêt en dollars américains historiquement bas.

Le gouvernement du Canada, le seul actionnaire de la Société, n'a pas injecté de capital dans la Société en 1986, résultat d'un équilibre relatif entre les remboursements de prêts et les versements sur nouveaux prêts. En 1986, les services de la Gestion des liquidités et du Financement des opérations de la SEE ont traité respectivement 278 millions et 97 millions de dollars d'effets à court et à moyen terme, par agent. Les 97 millions de dollars par agent du service du Financement des opérations donnent le total de 580 millions de dollars signalé plus haut. À titre de comparaison, le volume des emprunts effectués par la Société en 1985 pour répondre à ses besoins se chiffrait à 381 millions et 140 millions.

Un swap, en dollars américains, d'obligations en yen et en écus a donné un total d'un peu plus de 200 millions de dollars américains. Le swap d'un prêt consorcial en yen est venu compléter le tableau des emprunts à moyen et à long terme de la SEE en 1986.

Des swaps de taux d'intérêt ont permis à la SEE de réduire les coûts de ses emprunts existants à long terme. La SEE a en outre pu racheter une partie de la dette à taux élevé qu'elle avait contractée pendant la période 1980 à 1983, et rembourser la majorité des titres en euro-dollars canadiens émis en 1984 en émettant des obligations de remplacement à taux moins élevé.

La Société a également tiré parti de la baisse des taux d'intérêt pour ses opérations de trésorerie à court terme. Le programme d'émission d'effets en euromonnaies, institué en 1985, a été porté à près de 500 millions et a conservé des marges minimales par rapport aux bons du Trésor américain, servant de référence. Quatre nouveaux courtiers sont venus s'ajouter au groupe initial de trois banques suisses pour élargir le réseau de distribution et attirer l'attention des investisseurs de différents marchés sur ce type d'effet.



(この債券の販売は終了しており、この広告は発行の事実をお知らせするものです)



# カナダ輸出金融公社

## 第1回カナダ輸出金融公社円貨債券(1986)

額面総額：200億円 利率：年5.7% 償還期限：1996年3月19日

幹事会社

大和證券株式会社

日興證券株式会社

山一證券株式会社

- |                    |          |                |                    |                        |                       |                      |                  |                  |
|--------------------|----------|----------------|--------------------|------------------------|-----------------------|----------------------|------------------|------------------|
| 新日本証券株式会社          | 三洋証券株式会社 | メリルリンチ証券会社東京支店 | モルガン・スタンレー証券会社東京支店 | クワイアット・バレン証券会社東京支店     | 東京証券株式会社              | コスモ証券株式会社            | 和光証券株式会社         | ユニバーサル証券株式会社     |
| 日本勧業丸証券株式会社        | 第一證券株式会社 | 国際証券株式会社       | エルドマン・サックス証券会社東京支店 | アームストロング・ホーストン証券会社東京支店 | 岡三証券株式会社              | 山種証券株式会社             | 丸三証券株式会社         | 明光証券株式会社         |
| ジャクソン・レミング証券会社東京支店 | 水戸証券株式会社 | 神栄石野証券株式会社     | 日栄証券株式会社           | 一吉証券株式会社               | 丸万証券株式会社              | ウツミ屋証券株式会社           | 信成証券株式会社         | 内外証券株式会社         |
| 光世証券株式会社           | 岡徳証券株式会社 | 中央証券株式会社       | 協立証券株式会社           | 慶光証券株式会社               | バレンク・バリー・ロー・ヤング・リミテッド | スティー・アール・ピー・シー・リミテッド | イェン・クワン・チン・リミテッド | イェン・クワン・チン・リミテッド |

La SFE assume des obligations financières internationales pour appuyer les ventes canadiennes à l'exportation, afin de financer ses engagements de prêt et de préserver son avoir propre. Dans le cadre de ses opérations de trésorerie, qui se sont élevées à 580 millions de dollars en 1986, mentionnons le lancement sur le marché japonais de la première émission d'obligations en yen par la SFE. On voit ici une reproduction de la page couverture du prospectus d'émission.

Assurance à l'exportation – Contrats-fournisseurs approuvés, par province  
(en milliers de dollars)

Province	Valeur (nombre de contrats)					Total
	0 à 25 \$ (Nbre)	25 à 50 \$ (Nbre)	50 à 100 \$ (Nbre)	100 à 1 000 \$ (Nbre)	1 000 \$ et + (Nbre)	
Colombie-Britannique	8 \$ ( 1)	54 \$ ( 2)	155 \$ ( 2)	3 155 \$ ( 8)	32 428 \$ ( 5)	35 800 \$ ( 18)
Alberta	—	82 ( 3)	251 ( 4)	4 125 ( 8)	83 877 ( 14)	88 335 ( 29)
Saskatchewan	—	25 ( 1)	68 ( 1)	152 ( 1)	—	245 ( 3)
Manitoba	—	—	—	364 ( 1)	2 897 ( 1)	3 261 ( 2)
Ontario	679 (108)	756 (22)	1 651 (23)	27 980 ( 74)	111 547 (30)	142 613 (257)
Québec	66 ( 5)	273 ( 6)	646 (10)	5 637 ( 21)	114 893 (17)	121 515 ( 59)
Nouveau-Brunswick	—	—	—	—	—	—
Nouvelle-Ecosse	30 ( 4)	—	—	657 ( 1)	—	687 ( 5)
Ile-du-Prince Edouard	—	—	—	—	—	—
Terre-Neuve	—	—	—	—	—	—
Total	783 \$ (118)	1 190 \$ (34)	2 771 \$ (40)	42 070 \$ (114)	345 642 \$ (67)	392 456 \$ (373)
	260					

Assurance à l'exportation – Indicateurs de performance  
(en milliers de dollars)

1985		1986		Résultats	
Contrats d'assurance	en cours et à l'étude,	par agent d'assurance	nombre	—	1986
Pourcentage du total des frais	d'administration par rapport à	la valeur des contrats	d'assurance en cours et à	l'étude	0,20
Demandes d'indemnisation étudiées,	par agent des sinistres	nombre	—	1986	
— valeur	7 624 \$	91,2	86,1	10 800 \$	4 563 \$



Assurance à l'exportation, selon la taille de l'entreprise  
(en milliers de dollars)

Taille, selon le chiffre d'affaires annuel			
Nombre	%	Valeur	%
414	32	74 422 \$	3
385	29	218 753	8
292	22	434 479	16
110	8	388 573	14
120	9	1 599 561	59
1 321	100	2 715 788 \$	100
Total			

Assurance à l'exportation – Contrats-fournisseurs approuvés pour l'assurance individuelle, selon la taille de l'entreprise  
(en milliers de dollars)

Valeur (nombre de contrats)						
Taille de l'entreprise, selon le chiffre d'affaires annuel	(Nbre)	25 à 50 \$	50 à 100 \$	100 à 1 000 \$	1 000 \$ et +	Total (Nbre)
Fournisseurs	Nbre					
Très petite (– de 1 000 \$)	126 \$ (3)	269 \$ (4)	9 361 \$ (21)	—	9 756 \$ (28)	22
Petite (1 000 \$ à 5 000 \$)	395 (13)	880 (12)	14 400 (36)	126 383 (22)	142 058 (83)	74
Moyenne (5 000 \$ à 25 000 \$)	267 (7)	1 241 (19)	8 973 (26)	113 213 (24)	123 694 (76)	69
Grande (25 000 \$ à 100 000 \$)	227 (6)	156 (2)	5 016 (17)	69 479 (14)	74 878 (39)	33
Très grande (100 000 \$ et +)	175 (5)	225 (3)	4 320 (14)	36 567 (7)	41 287 (29)	23
*Non catégorisées	—	—	—	—	783 (118)	39
Total	1 190 \$ (34)	2 771 \$ (40)	42 070 \$ (114)	345 642 \$ (67)	392 456 \$ (373)	260

\*Valeur globale et nombre de contrats de moins de 25 000 \$, pour lesquels on ne dispose pas d'une autre catégorie selon la taille de l'entreprise

Assurance à l'exportation, par secteur industriel (en milliers de dollars)

Secteurs industriels	Compte de la Société	Compte du Canada	Total	%
Agriculture	75 596 \$	657 \$	76 253 \$	3
Minés, carrières et puits de pétrole	374 839	56 175	431 014	6
Aliments et boissons	66 165	10 240	76 405	3
Caoutchouc, matières plastiques et cuir	26 563		26 563	1
Textiles et habillement	55 629		55 629	2
Bois	888 084		888 084	33
Imprimerie et édition	11 105		11 105	—
Première transformation des métaux	26 998	10 294	37 292	1
Fabrication des produits métalliques	69 386	16 493	86 329	3
Machines (sauf électriques)	145 446	2 832	148 278	5
Matériel de transport	61 668		61 668	2
Produits électriques et électroniques	131 830	1 476	133 396	5
Produits minéraux non métalliques	19 351		19 351	1
Produits raffinés du pétrole et produits chimiques	341 161	275	341 436	—
Autres industries manufacturières	59 099		59 099	2
Construction	24 328		24 328	—
Services et autres	183 970	13 586	197 556	7
Divers (sans catégorie)	30 197	11 895	42 092	2
Total	2 591 865 \$	123 923 \$	2 715 788 \$	100

N.B. : Les volumes provenant des ventes en gros et au détail, qui représentent 27 pour cent du volume total, sont inclus dans les secteurs manufacturiers auxquels ils sont associés.

Assurance à l'exportation, par province (en milliers de dollars)

Provinces	Compte de la Société	Compte du Canada	Total	%
Colombie-Britannique	149	—	149	32
Alberta	93	7	100	6
Saskatchewan	14	—	14	—
Manitoba	47	3	50	3
Ontario	656	94	750	49
Québec	392	16	408	27
Nouveau-Brunswick	11	4	15	—
Nouvelle-Écosse	27	1	28	2
Ile-du-Prince Edouard	9	—	9	1
Terre-Neuve	2	—	2	—
Total	1 400	125	1 525	100

Provinces	Compte de la Société	Compte du Canada	Total	%
Colombie-Britannique	—	880 763 \$	880 763 \$	32
Alberta	—	56 996	56 996	—
Saskatchewan	—	158 744	158 744	—
Manitoba	—	57 193	57 193	—
Ontario	44 453	17 874	62 328	4
Québec	—	4 956	4 956	—
Nouveau-Brunswick	—	1 409	1 409	—
Nouvelle-Écosse	—	2 000	2 000	—
Ile-du-Prince Edouard	—	862	862	—
Terre-Neuve	—	14 074	14 074	—
Total	44 453	1 239 233 \$	1 283 686 \$	100

N.B. : Cette répartition par province tient compte de la province de résidence de l'exportateur attiré pour les différentes opérations appuyées, mais non de la province de résidence des fournisseurs et sous-traitants des exportateurs attirés. Les données relatives à la Colombie-Britannique comprennent également le volume déclaré pour le Yukon, soit 9 995 \$ en 1986.





Résultats de 1986

En 1986, le volume des opérations assurées et garanties par la SFE a atteint 2,7 milliards de dollars, soit une augmentation de 13 pour cent par rapport à la fin de l'année. Le nombre de polices à la fin de l'année a également augmenté, puisqu'il est passé de 1 409 en 1985 à 1 840 en 1986. Les services d'assurance et de garanties de la SFE ont appuyé des exportations canadiennes destinées à 130 pays.

Au nombre des facteurs qui ont contribué à ces résultats, il y a eu, en 1985 et en 1986, le lancement de plusieurs services d'assurance de la SFE dont la promotion a beaucoup contribué à sensibiliser les exportateurs à leur bien-fondé. Deux facteurs tout aussi importants ont été l'augmentation des exportations canadiennes de produits forestiers et la plus grande part du marché des assurances prise par la SFE pour les exportations à destination des Etats-Unis et de l'Europe occidentale.

Nombreuses sont les PME qui ont souscrit une assurance auprès de la SFE en 1986, puisque leurs polices représentent 72 pour cent de toutes celles émises l'an dernier par la SFE.

Revue des opérations

En 1986, la valeur des polices d'assurance globale de la SFE s'est élevée à 2,1 milliards de dollars. Ce service, qui couvre les risques commerciaux et (ou) politiques inhérents aux ventes à l'exportation assorties de modalités de crédit à court terme, reste le plus demandé par les exportateurs. Durant l'année, les polices d'assurance globale ont représenté 77 pour cent du volume total de tous les programmes d'assurance de la SFE.

Dix marchés couverts par l'assurance globale ont représenté 75 pour cent du volume total d'assurance aux termes de ce programme. Les Etats-Unis restent le plus grand marché, avec 23 pour cent. Viennent ensuite l'URSS, l'Allemagne de l'Ouest, l'Italie, le Brésil, le Royaume-Uni, la France, l'Australie, l'Inde et le Japon.

Les ressources naturelles ont représenté le plus grand volume d'exportations assurées aux termes de ce programme. Voici la liste des 10 principaux secteurs assurés par la SFE :

- patés et papiers (18 pour cent du total),
- scieries et usines de contreplaqués, produits chimiques industriels, mines de potasse, mines d'amiante, machines et équipements, services financiers et commerciaux, industries pétrochimiques, métaux non-ferreux et produits de la pêche.

Vers la fin de 1985, la SFE a lancé deux nouveaux services, ces fort promoteurs, destinés aux exportateurs qui s'intéressent au marché américain. Non moins de 367 exportateurs se sont prévus de l'assurance-trasose commerciale (petite entreprise) pour les Etats-Unis, destinée aux entreprises dont le chiffre d'affaires annuel ne dépasse pas cinq millions de dollars. Quant à l'assurance-trasose commerciale (avec franchise) pour les Etats-Unis, qui intéresse les entreprises de plus grande envergure, elle a été émise à 29 exportateurs.

Les programmes d'assurance et de garanties à court et à moyen terme pour les produits agricoles en vrac, que la SFE a instaurés en octobre 1985, ont produit un volume d'assurance de 88,7 millions de dollars. Depuis qu'elle offre ces polices, la SFE assure des ventes de coiza et d'huile de coiza pour Cuba, de coiza et de lait en poudre pour le Mexique, et de bovins pour le Venezuela.

En ce qui concerne les programmes d'assurance à moyen terme de la SFE, le volume des assurances non reliées à un prêt est passé de 146,8 millions de dollars en 1985 à 211,5 millions de dollars en 1986. Cependant, le volume des assurances affectées à un prêt a baissé de 243,9 millions à 200 millions de dollars, du fait que moins de prêts ont été conclus en 1986. Pour ce qui est de l'assurance-investissements à l'étranger, qui protège les investissements des Canadiens à l'étranger, le volume des souscriptions est passé de 153,8 millions de dollars en 1985 à 112,3 millions de dollars en 1986, principalement en raison du fléchissement des activités dans l'industrie pétrolière, qui avait traditionnellement recours à ce service de la SFE.

La SFE a lancé deux autres nouveaux services d'assurance en 1986 : l'assurance-equipement (risques politiques) pour protéger les exportateurs sur les chantiers à l'étranger, et l'assurance pour les sous-traitants qui obtiennent des contrats d'exportateurs assurés par la SFE, pour les protéger contre les risques de non-paiement durant l'exécution d'un contrat à l'exportation. La SFE a déjà émis un certain nombre de polices dans le cadre de ces deux nouveaux services.

En 1986, la SFE a réglé 147 sinistres d'une valeur globale de 4 millions de dollars, ce qui représente une baisse par rapport à l'année dernière. En effet, en 1985, la SFE avait réglé 161 sinistres pour une valeur totale de 10,2 millions de dollars. En outre, en 1986, la SFE a recouvré 3,5 millions de dollars relativement à des sinistres réglés en 1985.



Soucieuse de répondre  
aux différents besoins  
des exportateurs en  
matière d'assurances, la  
SEF offre une vaste  
gamme de services  
d'assurance et de  
garanties. La pâte de  
bois, un des produits  
canadiens les plus  
souvent exportés,  
représente environ le  
tiers des exportations  
que la SEF a assurées  
en 1986. Sur la photo,  
une machine qui  
transforme la pâte de  
bois en papier.

Financement à l'exportation — Contrats-fournisseurs approuvés, par province

(en milliers de dollars)

Province		0 à 25 \$	25 à 50 \$	50 à 100 \$	100 à 1 000 \$	1 000 \$ et +	Total	Fournisseurs
		(Nbre)	(Nbre)	(Nbre)	(Nbre)	(Nbre)	(Nbre)	Nbre
Colombie-Britannique	95 \$ ( 17)	27 \$ ( 1)	160 \$ ( 2)	3 066 \$ ( 10)	— \$	3 348 \$ ( 30)	22	
Alberta	110 ( 51)	68 ( 2)	54 ( 1)	1 575 ( 5)	9 107 ( 1)	10 914 ( 60)	41	
Saskatchewan	—	—	—	—	—	—	—	
Manitoba	42 ( 24)	62 ( 2)	—	692 ( 4)	—	796 ( 30)	6	
Ontario	2 363 ( 607)	1 856 ( 54)	6 045 ( 81)	49 617 ( 157)	195 099 ( 35)	254 980 ( 934)	381	
Québec	1 781 ( 417)	1 395 ( 42)	2 794 ( 40)	27 075 ( 58)	120 136 ( 25)	153 181 ( 582)	285	
Nouveau-Brunswick	7 ( 5)	41 ( 1)	77 ( 1)	458 ( 3)	—	583 ( 10)	3	
Nouvelle-Écosse	—	—	54 ( 1)	941 ( 1)	13 655 ( 1)	14 650 ( 3)	3	
Ile-du-Prince-Édouard	—	—	—	—	—	—	—	
Terre-Neuve	—	—	—	—	—	—	—	
Total	4 398 \$ ( 1 121)	3 449 \$ ( 102)	9 184 \$ ( 126)	83 424 \$ ( 238)	337 997 \$ ( 62)	438 452 \$ ( 1 649)	744	

Financement à l'exportation – Indicateurs de performance

(en milliers de dollars)

1985	1986	Résultats
Contrats de financement en cours et à l'étude,		
par agent de financement		
— nombre	6,8	8,4
— valeur	251 100 \$	345 146 \$
Pourcentage du total des frais d'administration		
par rapport à la valeur des		
contrats de financement à l'étude	0,12 %	0,14 %
Pourcentage des opérations perdues en		
raison d'offres de financement non		
concurrentielles		
— nombre	S.O.	0,65
— valeur	S.O.	0,04 %



Financement à l'exportation, selon la taille de l'entreprise (en milliers de dollars)

Taille, selon le chiffre d'affaires annuel			
Nombre	%	Valeur	%
5	10	14 462 \$	2
5	10	35 541	6
5	10	23 588	4
13	27	124 284	21
20	43	407 030	67
48	100	604 905 \$	100
Total			

Financement à l'exportation – Contrats-fournisseurs approuvés, selon la taille de l'entreprise (en milliers de dollars)

Valeur (nombre de contrats)					
Taille de l'entreprise, selon le chiffre d'affaires annuel		Total		Fournisseur	
25 à 50 \$	(Nbre)	50 à 100 \$	(Nbre)	100 à 1 000 \$	(Nbre)
100 à 1 000 \$	(Nbre)	1 000 \$ et +	(Nbre)		
609 \$ ( 17)	944 \$ ( 13)	8 473 \$ ( 25)	7 999 \$ ( 5)	18 025 \$ ( 60)	51
751 ( 22)	2 168 ( 28)	16 710 ( 52)	50 394 ( 9)	70 023 ( 111)	107
1 242 ( 37)	3 433 ( 49)	28 539 ( 86)	95 137 ( 19)	128 351 ( 191)	136
283 ( 9)	1 830 ( 24)	9 999 ( 34)	99 587 ( 9)	111 699 ( 76)	51
564 ( 17)	809 ( 12)	19 703 ( 41)	84 880 ( 20)	105 956 ( 90)	31
Non catégorisées		—	—	4 398 ( 1 121)	368
Très grande (100 000 \$ et +)		—	—	438 452 \$ ( 1 649)	744
Total					

\* Valeur globale et nombre de contrats de moins de 25 000 \$, pour lesquels on ne dispose pas d'une autre catégorie selon la taille de l'entreprise.

Financement à l'exportation, par secteur industriel  
(en milliers de dollars)

Secteurs industriels			
Compte de la Société	Compte du Canada	Total	%
Fabrication des produits métalliques	— \$	228 695 \$	38
Machines (sauf électriques)	—	86 356	14
Matériel de transport	—	89 863	15
Produits électriques et électroniques	12 831	107 591	18
Autres industries manufacturières	—	690	—
Construction	—	90 925	15
Services et autres	—	785	—
Total	12 831 \$	604 905 \$	100

Financement à l'exportation, par province  
(en milliers de dollars)

Provinces			
Compte de la Société	Compte du Canada	Nombre d'accords	Valeur
Colombie-Britannique	—	3	6 148 \$
Alberta	—	3	9 397
Saskatchewan	—	—	—
Manitoba	—	1	157
Ontario	1	35	425 300
Québec	—	16	140 851
Nouveau-Brunswick	—	—	—
Nouvelle-Écosse	—	1	10 221
Île-du-Prince-Édouard	—	—	—
Terre-Neuve	—	—	—
Total	58	59	604 905 \$

N.B. : Cette répartition par province tient compte de la province de résidence de l'exportateur attiré pour les différentes opérations appuyées, mais non de la province de résidence des fournisseurs et sous-traitants des exportateurs attirés

En raison de la grande répartition géographique de ses services de financement, la SFE se préoccupe beaucoup de l'endettement international et des problèmes que connaissent certains pays. Au cours de l'année, la Société a rééchelonné des montants de principal, d'intérêts et d'autres frais échus sur 18 prêts d'une valeur globale de 203 millions de dollars. Le montant des rééchelonnements a donc été plus élevé qu'en 1985, alors que la SFE avait rééchelonné 18 prêts d'une valeur globale de 115 millions de dollars.

**Perspectives**

En 1987, la SFE compte accentuer ses activités de promotion commerciale et mieux

Financement à l'exportation, par montant (en milliers de dollars)

Nombre d'accords			Valeur		
Montant	Compte de la Société	Canada du Compte	Compte de la Société	Canada du Compte	Total
					%
Jusqu'à 50	—	—	\$	—	\$
51 à 100	1	1	—	—	91
101 à 500	15	15	25	3 441	3 441
501 à 1 000	6	6	10	4 365	4 365
1 001 à 10 000	23	23	39	96 716	96 716
Plus de 10 000	13	14	24	487 461	12 831
Total	58	59	592 074 \$	12 831 \$	604 905 \$
	1	100			100

Financement à l'exportation, par région géographique (en milliers de dollars)

Régions géographiques			Compte de la Société		
	Compte de la Société	Canada du Compte	Total	%	
Pacifique et Asie du Nord	134 757 \$	— \$	134 757 \$	22	Asie du Sud
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	116 107	—	116 107	19	Afrique du Nord et de l'Ouest
Europe orientale	65 663	12 831	78 494	13	Europe occidentale
Europe occidentale	5 764	—	5 764	1	Etats-Unis et Antilles
Mexique et Amérique centrale	92 771	—	92 771	15	Amérique du Sud (Est)
Amérique du Sud (Est)	21 072	—	21 072	4	Amérique du Sud (Ouest)
Amérique du Sud (Ouest)	71 218	—	71 218	12	
	570	—	570	—	
	28 666	—	28 666	5	
Total	592 074 \$	12 831 \$	604 905 \$	100	



Résultats de 1986

Le financement à l'exportation et les garanties connexes à même le Compte du Canada et le Compte de la SFE se sont élevés à 605 millions de dollars en 1986. Quelque 59 opérations assorties de ventes à l'exportation d'une valeur de 729 millions de dollars ont bénéficié de cet appui. A la fin de l'exercice, 489 demandes supplémentaires de financement, d'une valeur globale de 18 054 millions de dollars, étaient à l'étude. La SFE a consenti 605 millions de dollars en financement cette année, comparativement à 758 millions en 1985. La baisse des revenus pétroliers de plusieurs pays, le fardeau de la dette, les restrictions au niveau des investissements, la réduction des achats de biens et services canadiens par les acheteurs traditionnels, et une concurrence toujours plus grande de la part des exportateurs sont autant de facteurs qui ont contribué à la diminution du nombre des ventes à l'exportation normalement financées par la SFE. En outre, plusieurs opérations que la SFE prévoyait conclure cette année ont été reportées et devraient être conclues en 1987.

En 1986, la Société a continué d'appuyer les PME et les opérations de moindre envergure. De fait, 30 pour cent des entreprises qui se sont prévaluées des services de financement de la SFE était des PME, et 37 pour cent des opérations appuyées comportaient des montants inférieurs à un million de dollars. En 1985, ces données étaient de 47 pour cent et de 40 pour cent respectivement.

En 1986, la Société a conclu 26 lignes de crédit, protocoles et accords de versements multiples, d'une valeur globale de 1 242 million de dollars. Les lignes de crédit ont été conclues avec plusieurs pays, dont Israël, Hong Kong, le Cameroun et l'Algérie. Dans le cas du Mexique, du Chili et de Singapour, quatre ententes ont été signées avec chacun de ces pays au cours de l'année. Ces accords de financement de «soutien» contribuent à faciliter la conclusion des opérations, du fait que les modalités financières sont convenues d'avance entre la SFE et l'emprunteur étranger. Au nombre des 59 opérations que la SFE a appuyées en 1986, il y a eu 35 affectations d'une valeur globale de 193 millions de dollars à même les lignes de crédit, les protocoles et les accords de versements multiples actuellement en vigueur.

Revue des opérations

En 1986, les ventes à l'exportation appuyées par la SFE se sont caractérisées par une grande diversification, qu'il s'agisse des montants consentis ou de leur répartition géographique. Les opérations financées étaient d'un minimum de 111 mille dollars et d'un maximum de 123 millions de dollars. Parmi les principales opérations appuyées en 1986, notons le financement de la construction d'une usine de récupération d'acide sulfurique au Mexique et d'une usine de pâtes et papiers au Pakistan, ainsi que des ventes d'avions au Kenya et d'équipement pour la production d'électricité en Yougoslavie. Au nombre des opérations de petite et moyenne envergure, citons une vente de rails en acier à l'Indonésie, de matériel pour puits de pétrole au Brésil, de services de construction au Congo, de services d'ingénierie à la Tunisie, et d'équipement pour la production et la transmission d'électricité à l'Argentine. Lorsque les circonstances le justifient, la SFE participe à des accords de financement avec divers organismes, dont les banques canadiennes et étrangères, les banques de développement international et l'Agence (ACDI). En 1986, la SFE a fourni un appui financier de quelque 254 millions de dollars dans le cadre de ces accords conjoints. La SFE et l'ACDI continuent de participer au financement de projets qui présentent à la fois un volet commercial et un volet d'aide au développement. C'est grâce notamment à la combinaison de fonds d'aide au développement de l'ACDI et de crédits à l'exportation de la SFE que plusieurs projets d'exportation ont vu le jour, dont celui de 15 millions de dollars pour la modernisation et l'expansion du système téléphonique de la Grenade.

Les exportations faisant actuellement l'objet d'une étude sont les exportations de produits agricoles, d'une âpre concurrence, les exportateurs et les organismes de crédit à l'exportation continuent de surveiller le financement de faveur pratiqué par certains pays. Bien que le gouvernement du Canada s'oppose à ce que l'on ait recours au financement de faveur pour l'obtention de contrats d'exportation, il tient néanmoins à s'assurer que les exportateurs canadiens ne soient pas désavantagés par la concurrence. C'est ainsi que le gouvernement du Canada a, cette année, réservé 350 millions de dollars pour le financement de faveur, afin d'appuyer les entreprises canadiennes qui désirent percer le marché chinois et dont les projets satisfont aux critères établis



La SFE offre des services de financement à moyen et à long terme aux acheteurs étrangers de biens d'équipement et de services d'origine canadienne, pour appuyer les exportateurs canadiens. Les produits électriques et électroniques continuent d'occuper une place importante parmi les exportations canadiennes et représentent près d'un cinquième des opérations de financement que la SFE appuie en 1986. On voit ici une technicienne qui inspecte les panneaux solaires d'un satellite.

La SFE offre des services de financement à moyen et à long terme aux acheteurs étrangers de biens d'équipement et de services d'origine canadienne, pour appuyer les exportateurs canadiens. Les produits électriques et électroniques continuent d'occuper une place importante parmi les exportations canadiennes et représentent près d'un cinquième des opérations de financement que la SFE appuie en 1986. On voit ici une technicienne qui inspecte les panneaux solaires d'un satellite.



Il est assez difficile de prévoir avec exactitude le volume des opérations de financement et d'assurance à l'exportation. Plusieurs facteurs, dont le report ou l'annulation de certains projets par les acheteurs étrangers, échappent au contrôle de la Société et influent directement sur son chiffre d'affaires. C'est pourquoi le « volume des opérations » et les « indicateurs de performance » figurent ci-après sous deux rubriques distinctes. La première établit une comparaison entre les volumes anticipés par la Société et les résultats réels tandis que la deuxième fournit des indications sur la productivité et l'efficacité relatives de la Société dans l'administration de ses portefeuilles d'accords financiers et de demandes d'appui, de même que sur son efficacité relative à optimiser la teneur canadienne des contrats qu'elle appuie. Le plan de la Société pour 1986 a été établi en septembre 1985.

Volume des opérations (en milliers de dollars)			
Financement à l'exportation			
Compte de la Société	SEF – direct	620 422 \$	900 000 \$
Autre établissement		61 683	S.O.
Compte du Canada		76 266	100 000
Total		682 105 \$	900 000 \$
Compte du Canada		12 831	604 905 \$
Assurance à l'exportation			
Compte de la Société		2 251 855 \$	2 600 000 \$
Compte du Canada		101 301	123 792
Total		2 353 156 \$	2 723 792 \$
Bénéfice net		4 511 \$	9 433 \$
			1 889 \$

Indicateurs de performance  
(en milliers de dollars)

Productivité			
Contrats de financement et d'assurance en cours et à l'étude, par employé	— nombre	5,5	5,8
— valeur		65 091 \$	59 900 \$
Efficienc	Pourcentage des frais d'administration par rapport à la valeur des contrats de financement et d'assurances en cours et à l'étude	0,11 %	0,12 %
Efficacité	Pourcentage de la teneur canadienne par rapport à la valeur des exportations canadiennes aux termes des contrats approuvés par la SEC	84 %	85 %



étude visait à aider le groupe de l'Assurance à l'exportation à mieux identifier les secteurs de l'économie qui offrent le plus grand nombre de débouchés et où les services d'assurance sont les plus demandés. D'après les 2 400 réponses que nous avons reçues, la SEE pourrait offrir ses services d'assurance à un plus grand nombre d'exportateurs. Cette question fera d'ailleurs l'objet d'études ultérieures.

La diffusion, en 1985, du Document consultatif sur le financement à l'exportation a amené le gouvernement, en collaboration avec la SEE, à poursuivre ses discussions en 1986 avec les cercles bancaires et les compagnies d'assurance pour déterminer leur rôle dans la prestation des services de la SEE.

Ces rencontres n'ont toutefois pas débouché sur une entente officielle concernant l'accroissement éventuel du rôle des banques. Par contre, la SEE poursuivra ses entretiens avec les banques afin d'identifier d'autres secteurs de collaboration profitables aux exportateurs canadiens. La SEE poursuit ses discussions avec la Fédération canadienne des associations d'agents et de courtiers d'assurances, qui lui avait suggéré de rendre ses services d'assurance plus accessibles aux exportateurs en ayant recours aux courtiers d'assurance. Une entente de principe a été conclue, aux termes de laquelle les courtiers participeront à la prestation des services d'assurance de la SEE. Les modalités de collaboration sont actuellement à l'étude.

## Perspectives pour 1987

Pour la SEE, 1987 sera une année comportant de nombreux défis et de nouvelles perspectives, tant pour les exportateurs canadiens que pour elle-même.

Malgré l'endettement international et la vive concurrence sur les marchés prometteurs, les perspectives offertes aux exportateurs canadiens devraient être plus favorables qu'au cours des dernières années. Les marchés traditionnels tels que l'Europe de l'Ouest et les Etats-Unis offriront de plus grands débouchés aux exportateurs et la demande sera plus forte en Asie et dans la région du Pacifique.

La SEE entend consolider les initiatives qu'elle a prises en 1986, améliorer encore ses services et les offrir à un plus grand nombre d'exportateurs en 1987. Elle se montrera plus proactive, afin de fournir de meilleurs services à une clientèle plus nombreuse. L'évolution rapide du commerce international nécessite une meilleure compréhension des rapports existant entre le

commerce des marchandises, les échanges de services, les investissements internationaux et les marchés financiers. A mesure qu'évoluent les règles et les pratiques commerciales, il importe que les entreprises canadiennes profitent de nouveaux débouchés, grâce à de nouvelles approches. La SEE veut jouer un rôle de chef de file et offrir des services à la fois novateurs et efficaces, adaptés aux besoins des exportateurs canadiens. En 1987, la SEE compte accroître son volume d'exportation et sa clientèle, et collaborer avec un plus grand nombre d'entreprises canadiennes intéressées par les marchés internationaux.

## La Société

En 1986, le Conseil d'administration de la SEE a subi de nombreux changements. Nous tenons à remercier publiquement les anciens membres du Conseil pour leur grand apport au bon fonctionnement de la Société. Bien que l'essor d'un organisme ne puisse être l'oeuvre d'une seule personne, il convient de souligner la contribution de M. Sylvain Cloutier qui, pendant ses années à la présidence de la SEE, soit de 1979 à 1986, s'est employé à transmettre aux employés un sentiment d'appartenance et de fierté et à guider la Société pendant une période de croissance et de changements. Le nouveau président du Conseil est entré en fonctions en juillet 1986. Le nouveau président et chef de la direction a assumé ses fonctions en octobre 1986. Enfin, nous désirons remercier tous les employés de la Société pour leur travail et leur dévouement en 1986. La participation de chacun permettra à la Société de réaliser ses objectifs en 1987.

Le Président du Conseil,

V. Edward Daughney

Le Président et Chef de la direction,

R.L. Richardson

Si l'on en juge d'après la valeur des exportations, la SFC continue d'appuyer de grandes entreprises canadiennes qui sont compétitives à l'échelle internationale. Cependant, il importe de noter que 1 106 entreprises, soit 81 pour cent de sa clientèle en 1986, étaient des PME. En 1985, la SFC comptait 860 PME, soit 78 pour cent de toute sa clientèle. Par leur vigueur et leur capacité de créer des emplois, les PME constituent une clientèle importante pour la SFC.

Aux exportateurs attirés viennent s'ajouter un grand nombre d'entreprises qui reçoivent des contrats de sous-traitance d'exportateurs canadiens et qui bénéficient donc indirectement des services de la SFC. En 1986, la Société a approuvé 2 022 contrats d'achat de 1 004 fournisseurs, pour une valeur globale de 831 millions de dollars. Environ 43 pour cent de ces sous-traitants étaient des PME. En 1986, la SFC a lancé un nouveau service d'assurance expressément à l'intention des sous-traitants, ce qui démontre bien l'importance que la SFC leur accorde.

**La conjoncture commerciale**

L'activité économique mondiale s'est quelque peu ralentie en 1986, en raison du maintien de la baisse de la demande aux États-Unis et de la piètre performance économique de l'Europe et des pays en développement. On a donc constaté une baisse de la production mondiale, qui est passée de près de trois pour cent en 1985 à environ 2,4 pour cent en 1986. L'Europe, qui a connu une baisse des prix du pétrole au début de 1986, est devenue un meilleur marché pour les exportateurs canadiens. Son activité économique n'a repris que plus tard dans l'année, sa performance ayant été faible au cours du premier trimestre et les consommateurs ayant tardé à réagir à la chute des prix du pétrole. Vers la fin de l'année, l'économie européenne semblait caractérisée par un regain d'activité et, après des années de croissance nulle, on s'attend maintenant à une augmentation des exportations canadiennes qui y sont destinées.

La forte réduction des importations dans les pays en développement a également beaucoup contribué à l'atonie du commerce international. Il en a résulté une perte de devises à cause de la baisse du prix des produits de base et des revenus nationaux durant l'année. Bien que le marché constitué par les pays en développement soit en baisse depuis déjà quelques années, il semblerait

que la situation se soit maintenant stabilisée et que l'on puisse même s'attendre à une faible croissance cette année.

Pour des organismes comme la SFC, le nouveau profil de la demande se traduit par une baisse des besoins en crédits à l'exportation. Cette situation s'explique par les différents besoins de financement des exportateurs qui font affaire avec des pays industrialisés, où les mécanismes de financement sont plus nombreux et où les risques sont perçus comme plus faibles. En outre, la baisse récente des taux pour les prêts commerciaux dans le cas de certaines durées et devises, à des niveaux inférieurs à ceux du Consensus, pourrait freiner les activités de la Société dans les pays industrialisés, où l'on s'attend à une croissance importante des exportations au cours des prochaines années. Compte tenu de la tendance générale de la demande sur le marché mondial, les exportations canadiennes n'ont connu qu'une très faible hausse. Nos exportations de céréales et de pétrole ont été particulièrement touchées par le marché des biens de consommation non durables et par la guerre des prix que pratiquent les États-Unis pour obtenir une plus grande part du marché. Du point de vue géographique, le niveau des exportations canadiennes à destination des États-Unis est demeuré sensiblement le même, mais il a baissé vers les pays en développement. Par contre, l'Europe et les pays industrialisés ont accru leurs achats de produits forestiers et de combustibles minéraux canadiens, si bien que les exportations destinées à ces marchés ont augmenté d'environ six pour cent.

Fait encourageant à noter, il semblerait que le déclin des importations dans les pays en développement ait pris fin en 1986. Toutefois, il est probable que l'orientation des échanges commerciaux vers les pays industrialisés demeure une constante pendant au moins quelques années. La SFC cherchera donc d'avantage à consolider sa présence sur les marchés où elle est déjà présente qu'à participer à une expansion des exportations.

## Revue de l'année

Afin de mieux servir un plus grand nombre d'exportateurs, la Société a ouvert des bureaux de district à Winnipeg, à London et à Ottawa.

Également pour mieux répondre aux besoins des exportateurs, la Société a entrepris, avec l'aide de Statistique Canada, une étude des modalités de crédit pour les ventes canadiennes à l'exportation. Cette





M. R.L. Richardson  
Président et Chef de la  
M. V. Edward Daughney  
Président du Conseil  
direction

Résultats de 1986

En 1986, la SEC a émis un nombre record de polices d'assurance aux exportateurs canadiens, mais les demandes d'apui financier ont été moins nombreuses que prévu. Ces résultats s'expliquent, notamment, par l'accroissement des risques et une forte concurrence, deux réalités du commerce international actuel.

En 1986, la SEC a fourni des services d'assurance et de financement à 1 369 entreprises, ce qui représente une augmentation de 20 pour cent de sa clientèle par rapport à l'année précédente. Bien qu'il y ait une grande différence entre le volume du financement et des assurances, leur total s'est élevé à 3,3 milliards de dollars, soit une hausse de sept pour cent par rapport à 1985.

Aux termes du programme de financement à l'exportation, la SEC a appuyé 59 opérations, soit 605 millions de dollars en financement et garanties connexes. Il s'agit d'une baisse par rapport à 1985, alors que la Société avait appuyé 92 opérations d'une valeur globale de 758 millions de dollars. Cette diminution résulte, en partie, de la grande concurrence à laquelle les exportateurs canadiens ont dû faire face et de l'évolution de la demande pour

le financement à l'exportation. Ces dernières années, la baisse des investissements à l'échelle mondiale a entraîné une diminution des demandes de financement pour de grands projets de développement. Actuellement, on constate un plus grand nombre de demandes de financement pour de petites opérations. En dépit des résultats réels de 1986, le nombre des demandes de financement reçues d'exportateurs s'est accru de cinq pour cent durant l'année, ce qui devrait se traduire par un meilleur chiffre d'affaires en 1987.

Du côté de l'assurance à l'exportation, on constate une forte augmentation du nombre de souscriptions et du volume d'assurance en 1986. À la fin de l'année, 1 840 polices étaient en vigueur, comparativement à 1 409 en 1985. Le volume d'assurances et de garanties connexes fournies par la SEC s'est élevé à 2,7 milliards de dollars, soit une hausse de 15 pour cent par rapport à 1985.

En 1985, après de nombreuses consultations avec le secteur privé, la Société a remanié certains de ses services d'assurance et en a lancé de nouveaux. La promotion des services de la SEC en 1986 et un meilleur rendement des exportations dans plusieurs industries canadiennes ont contribué à augmenter le nombre des demandes de souscription et des polices émises.

En 1986, la Société a pu financièrement appuyer les entreprises canadiennes exportatrices en réalisant un profit net de 1,9 million de dollars. Les frais d'administration de la Société se sont élevés à 34,1 millions de dollars, soit une augmentation de deux pour cent par rapport à l'année précédente, essentiellement attribuable à l'inflation. La Société a réduit ses effectifs de 23 employés, en regroupant certaines de ses activités et en augmentant son efficacité opérationnelle.

Par ses services, la SEC contribue à accroître le commerce d'exportation du Canada, de même qu'à créer et à maintenir des emplois au pays. Afin de s'assurer que les opérations pour lesquelles elle a été pressentie créent des emplois au Canada, un teneur canadienne des opérations qu'elle appuie. Alors qu'elle avait prévu un teneur canadienne moyenne de 85 pour cent pour toutes les opérations appuyées, la SEC a atteint 88 pour cent en 1986. Sur le plan de l'emploi, on évalue à 115 000 le nombre d'années-personnes créées ou maintenues grâce aux opérations appuyées par la SEC.



Opérations aménagées		1986	1985
Financement et garanties		604 905 \$	758 211 \$
Assurances et garanties		2 715 788 \$	2 353 156 \$
Total		3 320 693 \$	3 111 527 \$

Résultats financiers		1986	1985
Revenu total		676 851 \$	685 512 \$
Revenu net		1 889 \$	4 511 \$
Capital-actions		697 000 \$	697 000 \$
Bénéfices non répartis		175 946 \$	199 057 \$
Total de l'actif		7 176 139 \$	7 296 138 \$

Volume des opérations		1986	1985
Valeur	Nombre		

Financement à l'exportation		1986	1985
Demandes de renseignements reçues		38 997 282 \$	29 905 744 \$
Propositions requies		14 428 665 \$	14 659 782 \$
Propositions étudiées		14 088 041 \$	10 498 700 \$
Opérations de financement aménagées		541 740 \$	701 671 \$
Valeur des exportations aménagées		729 276 \$	901 794 \$
Propositions à l'étude en fin d'exercice		18 053 603 \$	18 003 461 \$

Assurance à l'exportation		1986	1985
Demandes de renseignements reçues		13 181 736 \$	9 471 771 \$
Propositions requies		10 510 776 \$	8 580 777 \$
Propositions étudiées		11 429 646 \$	5 927 453 \$
Opérations d'assurance aménagées		2 715 788 \$	2 353 156 \$
Valeur des exportations aménagées		2 570 323 \$	2 149 951 \$
Propositions à l'étude en fin d'exercice		6 134 180 \$	7 053 050 \$





Lettre d'accompagnement



**Société pour l'expansion  
des exportations**

151, rue O'Connor, Ottawa  
Adresse postale :  
C.P. 655, Ottawa, Canada K1P 5T9

Cabinet du  
Président du Conseil

**Export Development  
Corporation**

151 O'Connor Street, Ottawa  
Mail Address:  
Box 655, Ottawa, Canada K1P 5T9  
Office of the  
Chairman of the Board

le 27 mars 1987

L'honorable Pat Carney, C.P., député  
Ministre du Commerce extérieur  
Ottawa, Canada

L'honorable Robert R. de Cotret, C.P., député  
Président du Conseil du Trésor  
Ottawa, Canada

Madame et Monsieur les Ministres,

Au nom du Conseil d'administration, j'ai l'honneur de vous soumettre ci-joint le Rapport annuel de la Société pour l'expansion des exportations se rapportant à l'exercice terminé le 31 décembre 1986.

Vous y trouverez un message du Président du Conseil et du Président, les états financiers de la Société et le rapport du vérificateur général du Canada sur les résultats de sa vérification des comptes et des états financiers de la Société.

Veuillez agréer, Madame et Monsieur les Ministres, l'assurance de ma très haute considération.

Le Président du Conseil,

V. Edward Daughney



Voici les services que la Société offre pour appuyer les exportateurs canadiens :

**Financement**

- Prêts
- Accords de versements multiples
- Lignes de crédit
- Protocoles
- Achat de billets à ordre
- Forfaitage
- Achat simplifié de billets à ordre
- Crédits spéciaux

**Assurances**

- Assurance globale multirisque
- Assurance globale-risques politiques
- Assurance sélective-risques politiques
- Assurance-risque commercial (petite entreprise) pour les États-Unis
- Assurance-risque commercial (avec franchise) pour les États-Unis
- Assurance-crédit à court terme pour les produits agricoles en vrac
- Assurance-crédit à moyen terme pour les produits agricoles en vrac
- Assurance opérations individuelles
- Assurance opérations individuelles pour les sous-traitants (risques au pays)
- Assurance-opérations individuelles pour les sous-traitants (risques à l'étranger)
- Assurance préalable au versement du prêt
- Assurance-cautions de soumission
- Assurance-cautions de bonne fin
- Assurance-consortium
- Assurance-cautionnement
- Assurance-équipement (risques politiques)
- Assurance-investissements à l'étranger

**Garanties**

- Garanties pour lignes de crédit à court terme
- Garantie-opérations individuelles
- Garantie-crédits à moyen terme pour les produits agricoles en vrac
- Garantie-cautions de soumission
- Garantie-cautions de bonne fin
- Garanties sur prêts

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est une société d'État du gouvernement canadien dont la totalité des actions appartient au Canada. La Société a pour mandat de faciliter et d'accroître le commerce d'exportation du Canada, dans le cadre de la Loi sur l'expansion des exportations. La SEE est mandataire de Sa Majesté du chef du Canada.

La Société a été créée le 1<sup>er</sup> octobre 1969 afin de succéder à la Société d'assurance des crédits à l'exportation qui avait vu le jour en 1944.

Conformément à son mandat, la SEE offre des services de financement, d'assurances et de garanties qui, concurremment avec ses services de consultation et de montages financiers, permettent aux entreprises exportatrices de biens et de services canadiens de mieux soutenir la concurrence étrangère. Dans la mesure où ses ressources financières le lui permettent, elle s'efforce de fournir des services concurrentiels à l'échelle internationale de sorte que, dans le cas d'opérations individuelles, les entreprises qui sont concurrentielles sur le plan des prix, de la qualité, des délais de livraison et du service après-vente puissent également bénéficier de services financiers concurrentiels.

Par ses services et ses activités, la SEE cherche à accroître les retombées économiques des exportations et à promouvoir les intérêts du Canada, en contribuant à améliorer sa balance des paiements, en optimisant la teneur canadienne des exportations et en complétant la politique commerciale du gouvernement. Elle est consciente que son mandat découle des objectifs nationaux qui sont de promouvoir et d'assurer au Canada son rang de nation commerçante sur la scène internationale.

La Société encourage la plus grande participation possible du secteur privé sur le plan de la prestation des services aux exportateurs, compte tenu des exigences de la concurrence internationale. De plus, dans la direction de ses affaires, elle respecte les pratiques et les règles commerciales afin de pouvoir, à long terme, générer suffisamment de revenus pour rentrer au moins dans ses frais et conserver le capital investi.





Table des matières

Profil de la Société	1
Lettre d'accompagnement	2
Faits saillants	3
Rapport du Président du Conseil et du Président	4
Performance de la Société	7
Financement à l'exportation	8
Assurance à l'exportation	14
Finances	20
Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers	22
Rapport du vérificateur	23
États financiers	24
Revue des cinq dernières années	33
Organigramme de la Société	36
Renseignements généraux	38





ciété pour  
pansion  
exportations

oport  
uel  
7



# PROFIL DE LA SOCIÉTÉ

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers au milieu canadien de l'exportation. Grâce à ces services financiers, la SEE aide les exportateurs canadiens concurrentiels à pénétrer plus efficacement les marchés internationaux, soit en réduisant les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation, soit en accordant du financement aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. La SEE assure les investissements canadiens à l'étranger et offre également des services de cautionnement aux exportateurs canadiens qui soumissionnent des contrats d'exportation.

La SEE est une société d'État dont la totalité des actions appartient au gouvernement du Canada. Elle s'autofinance sur les marchés financiers nationaux et internationaux, et les titres qu'elle émet constituent des obligations directes et inconditionnelles de la SEE et, par conséquent, du Canada.

La SEE est fort consciente des besoins de tous les exportateurs canadiens, quels que soient leur taille, le secteur industriel dans lequel ils évoluent ou la complexité de leurs besoins. À cet égard, elle travaille en étroite collaboration avec d'autres organismes des secteurs public et privé qui oeuvrent dans le milieu canadien de l'exportation.

## Table des matières

1	Faits saillants	13	Performance de la Société
2	Rapport conjoint du Président du Conseil et du Président	14	Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers
4	Organigramme de la Société	15	Rapport du vérificateur
6	Les exportateurs et la SEE — un vrai partenariat	16	États financiers
8	Assurance à l'exportation	28	Revue des cinq dernières années
10	Financement à l'exportation	32	Bureaux de la Société
12	Finances		

# FAITS SAILLANTS

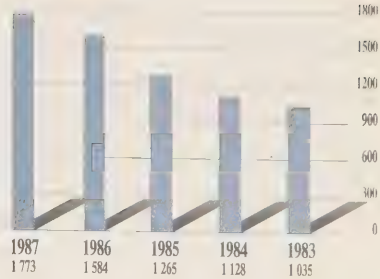
- Le volume d'activité (assurances et financement) a augmenté de 33 p. 100 et a atteint 4,4 milliards de dollars.
- Le nombre de clients a augmenté de 14 p. 100.
- Le volume d'activité par employé s'est accru de 43 p. 100.
- Près de 130 000 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues au Canada grâce aux services de la SEE.
- Les PME ont représenté 82 p. 100 des entreprises canadiennes appuyées par la SEE.



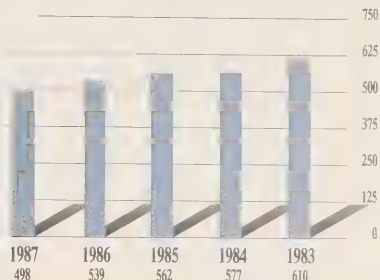
Bernice White, directrice du crédit, et Don Millar, contrôleur de Nexus Engineering, de Burnaby (C.-B.), s'entretiennent avec Jim Siddon, directeur général du bureau de la SEE à Vancouver.

Fournisseur de composants électroniques pour l'industrie de la câblodistribution et de la retransmission d'émissions télévisées par satellite, Nexus a conclu d'importantes ventes aux États-Unis, en Europe et en Australie.

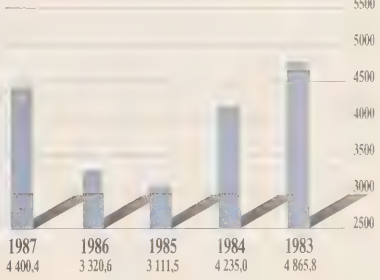
Opérations appuyées  
(Nombre)



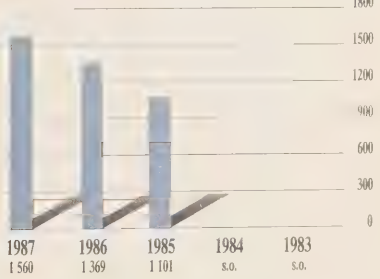
Nombre d'employés



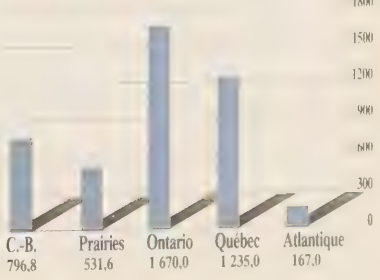
Volume d'activité  
(en millions de dollars)



Clients appuyés  
(Nombre d'entreprises)



Volume d'activité par région en 1987  
(en millions de dollars)



# RAPPORT CONJOINT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL ET DU PRÉSIDENT

## Nouvelles orientations

Au début de 1987, la Société pour l'expansion des exportations s'est fixée deux grands objectifs pour répondre aux besoins du marché : mieux servir un plus grand nombre d'exportateurs et repenser ses structures en conséquence non seulement pour 1987, mais également pour les années subséquentes.

Les résultats que nous avons atteints en 1987 témoignent de notre réussite sur ces deux plans. Notre défi était d'appuyer les exportateurs canadiens sur des marchés mondiaux de plus en plus compétitifs où la demande ne connaît qu'une croissance relativement faible, alors que l'endettement international devient endémique et de plus en plus répandu.

Nous avons décidé de prendre les devants, c'est-à-dire de sensibiliser davantage les exportateurs aux programmes et services de la SEE, tout en restant attentifs et réceptifs à leurs besoins. Nous voulions axer notre approche sur le marché, mais aussi apporter des changements au sein de la SEE pour rendre nos services plus compétitifs.

## Résultats

Notre volume d'activités en 1987 révèle une hausse fort appréciable de l'utilisation et de la valeur de nos services.

Les exportateurs canadiens ont continué de remporter des contrats à l'étranger avec l'appui des services de financement de la SEE, en dépit d'une concurrence très vive et de risques élevés. De fait, par rapport à 1986, la SEE a augmenté ses activités de financement de 42 p. 100 sur le Compte de la Société et sur le Compte du Canada. La valeur réelle de ses activités de financement est passée de 605 à 859 millions de dollars. Le succès des exportateurs en dépendait, en raison même de la concurrence internationale et de la nécessité d'obtenir du financement compétitif par rapport à celui offert par d'autres pays à leurs propres exportateurs.

Pour les entreprises exportatrices, les services d'assurance de la SEE constituent le meilleur moyen de décrocher des contrats sur les marchés étrangers, sans prendre de risques inutiles. En 1987, le volume d'exportations assurées par la SEE et le gouvernement du Canada a augmenté de 30 p. 100 par rapport à 1986. En plus de protéger les exportateurs contre les risques inhérents à leurs opérations, les assurances de la SEE leur permettent d'obtenir plus facilement du financement à court terme auprès des banques, ce qui est un atout pour les petites entreprises. La valeur globale des exportations assurées est passée de 2,7 à 3,5 milliards de dollars, soit une augmentation de l'ordre de 800 millions de dollars.

## Compétitivité

Soucieux de fournir des services concurrentiels aux exportateurs, nous avons, en 1987, donné la priorité à la productivité et à l'optimisation du rapport coût-efficacité. Au 31 décembre 1987, la Société comptait 498 employés comparativement à 539 au 31 décembre 1986, soit une réduction de 8 p. 100. Compte tenu du fait que notre volume d'affaires a augmenté de 33 p. 100, nous avons constaté une hausse de 43 p. 100 du volume d'affaires, par employé. Cette augmentation de la productivité, doublée de certaines améliorations sur le plan administratif, a permis à la SEE d'absorber les effets de l'inflation en 1987.

## Remaniements

En 1987, la SEE a réussi à mieux servir un plus grand nombre de clients en orientant davantage ses activités vers le marché et, plus précisément, vers sa clientèle. Cette réorientation a nécessité certains remaniements qui, sans affecter le service à la clientèle, nous ont permis de nous doter des structures et des ressources nécessaires pour mieux tirer parti des résultats atteints en 1987. Grâce à la mise sur pied d'un groupe du Marketing, dirigé par un premier vice-président, nous avons centralisé cette activité et créé un petit service de marketing. Cette nouvelle structure nous permettra de mieux coordonner nos efforts de marketing à la SEE.

Il va sans dire que tous nos clients seront les premiers à bénéficier de ces remaniements, notamment les entreprises de plus petite taille qui constituent un volet de plus en plus important de notre clientèle.

## Viabilité financière

Tous les changements effectués en 1987, de même que l'augmentation de notre volume d'affaires et de notre productivité, traduisent notre souci de consolider l'actif de la Société et d'accroître sa capacité d'autofinancement. Au chapitre des sinistres, la Société a récupéré 18,8 millions de dollars en 1987 et en a versé 23,4 millions. Bien que l'évaluation des risques du portefeuille de la Société ne dénote aucune modification importante des risques, nous avons majoré notre provision pour pertes sur prêts de 27 millions de dollars pour mieux consolider son actif. Le bénéfice net pour 1987 est de 1,5 million de dollars.

## Perspectives

Nous abordons l'année 1988 avec une plus grande clientèle, des structures remaniées et un effectif réduit. Il nous fallait remplir ces conditions pour mieux relever les défis qui se



posent aux exportateurs canadiens et à la SEE. Nous sommes confiants que les changements effectués en 1987 nous permettront, en 1988, d'offrir des services compétitifs à un nombre croissant d'exportateurs. Ce faisant, nous contribuerons aux objectifs commerciaux de nos exportateurs tout en favorisant l'essor économique du Canada.

L'incertitude suscitée par une croissance mondiale plus faible, la volatilité des taux de change, des taux d'intérêt et des marchés de capitaux, de même que le problème endémique de l'endettement mondial, voilà les défis qui nous attendent en 1988. Heureusement, le Canada jouit d'une conjoncture économique relativement favorable pour les relever, et la SEE connaît une vigueur croissante pour appuyer les efforts des exportateurs canadiens.

**Un effort collectif**

Les résultats fort appréciables atteints en 1987, nous les devons à l'orientation novatrice et au grand appui que nous ont donné nos collègues du Conseil d'administration de la Société. Les réactions et l'appui reçus de nos clients, les exportateurs canadiens, et leur désir de nous aider à offrir de meilleurs services ont été pour nous une source de grande satisfaction. Bien entendu, nous devons aussi ces succès à la collaboration et à l'appui de nombreux particuliers, organismes, ministères fédéraux et provinciaux, de même qu'au gouvernement du Canada pour les opérations sur le Compte du Canada, comme le prévoit notre loi.

Nous tenons, bien sûr, à remercier les employés de la Société pour leur contribution, mais aussi à souligner l'excellence de leur prestation en 1987. Tous ont eu l'occasion d'exceller, et ils ont su se distinguer par une augmentation de 43 p. 100 du volume d'affaires, par employé, ce qui en dit long sur leur rendement qualitatif et quantitatif. Un grand merci à tout le personnel de la Société, que nous félicitons pour sa magnifique performance!

Le Président du Conseil d'administration,

*V.E. Daughney*

V. Edward Daughney

Le Président et Chef de la direction,

*R.L. Richardson*

R.L. Richardson



Le Conseil d'administration de la SEE : (assis, de gauche à droite)

R.L. Richardson, V.E. Daughney, C. Diamond; (debout, de

gauche à droite) J. Deitcher, J.O. Caron, J.T. Humphries,

J.C. Coleman (suppléant de S.H. Hartt), M.J. Sabia, V.P. Paul,

G.E. Shannon, J.M. Romanchuk, J.W. Chomiak, M.Y. Catley-

Carlson, T.A. Chisholm.



Le Comité de la haute direction de la SEE : (assis, de gauche à

droite) B.A. Culham, R.L. Richardson, B.R. King; (debout, de

gauche à droite) G. Ross, R. Pruneau, M.D.J. Bakker.

# ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ

## Conseil d'administration



**V.E. Daughney**  
Président  
First City Trust Company  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Président du Conseil d'administration  
Président du Comité de direction  
du Conseil



**V.P. Paul**  
Président du Conseil  
Corporate Properties Limited  
Don Mills (Ontario)  
Président du Comité de vérification  
du Conseil



**J.M. Romanchuk**  
Vice-présidente et administratrice  
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc  
Calgary (Alberta)  
Présidente du Comité du Conseil  
chargé de la promotion commerciale



**J.O. Caron**  
Associé  
McDougall, Caron  
Avocats et Procureurs  
Montréal (Québec)  
Membre du Comité du Conseil  
chargé de la promotion commerciale



**M.Y. Catley-Carlson**  
Présidente  
Agence canadienne de  
développement international  
Hull (Québec)



**T.A. Chisholm**  
Président  
Ronald A. Chisholm Limited  
Toronto (Ontario)  
(Nommé au Conseil  
le 16 décembre 1987)



**J.W. Chomiak**  
Président  
Hemisphere Engineering Inc.  
Edmonton (Alberta)  
Membre du Comité du Conseil  
chargé de la promotion commerciale



**J. Deitcher**  
Vice-président et administrateur  
Dominion Securities Inc.  
Montréal (Québec)  
Membre du Comité de direction  
du Conseil



**C. Diamond**  
Président  
B.C. Turf Ltd.  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Membre du Comité de vérification  
du Conseil  
Membre du Comité de direction  
du Conseil



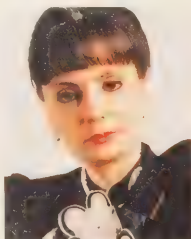
**S.H. Hartt**  
Sous-ministre  
Ministère des Finances  
Ottawa (Ontario)



**J.T. Humphries**  
Associé  
Granville West Financial Services  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Membre du Comité du Conseil  
chargé de la promotion commerciale



**R.L. Richardson**  
Président et Chef de la direction  
Société pour l'expansion  
des exportations  
Ottawa (Ontario)  
Membre du Comité de direction  
du Conseil



**M.J. Sabia**  
Avocate  
Toronto (Ontario)  
Membre du Comité de vérification  
du Conseil



**G.E. Shannon**  
Sous-secrétaire d'État associé aux  
Affaires extérieures  
Sous-ministre du Commerce  
extérieur  
Ministère des Affaires extérieures  
Ottawa (Ontario)  
Membre du Comité de direction  
du Conseil

Nota : Il y a eu deux départs en 1987 : celui de J.A. Armstrong, vice-président du Conseil, et de L. Verchere, membre du Conseil. C. Diamond a été nommé vice-président du Conseil le 27 janvier 1988



Membres de la haute direction



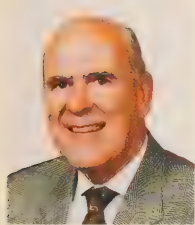
**R.L. Richardson**  
Président et Chef de la direction



**M.D.J. Bakker**  
Premier vice-président  
Financement à l'exportation



**B.A. Culham**  
Premier vice-président  
aux Finances et Trésorier



**B.R. King**  
Premier vice-président  
Assurance à l'exportation



**R. Pruneau**  
Premier vice-président  
Marketing



**G. Ross**  
Vice-président  
Services juridiques et Secrétaire

Cadres supérieurs de la Société

**R. Van Adel**  
Directeur général  
Coordination générale  
et Évaluation  
des programmes

**W.J. Hughes**  
Directeur général  
Ressources humaines

**D.O. Curtis**  
Directeur général  
Amérique latine

**P.A. Foran**  
Directeur général  
Asie et Pacifique

**A.I. Gillespie**  
Directeur général  
OCDE et Europe

**D. Mackey**  
Directrice générale  
Politiques et Services  
Financement à  
l'exportation

**M.G. McLean**  
Directeur général  
Afrique et  
Moyen-Orient

**C.G. Thompson**  
Directeur général  
Analyse industrielle

**R.G.C. Marshall**  
Trésorier adjoint  
Gestion des liquidités

**J.R. Millar**  
Trésorier adjoint  
Financement des  
opérations

**J.F. Gagan**  
Contrôleur  
Comptabilité financière

**J.B. Hutchison**  
Directeur général  
Systèmes

**N.D. Taylorson**  
Directeur général  
Planification financière

**A.O. Werlen**  
Directeur général  
Sinistres et Recouvrements

**R.E. Doyle**  
Directeur général  
Assurances à  
court terme

**R.A. Lane**  
Directeur général  
Analyse du crédit  
à court terme

**K.J. O'Brien**  
Directeur général  
Assurances à  
moyen terme

**R. Fothergill**  
Directrice générale  
Marketing et  
Communications

**F.P. Jeanjean**  
Économiste en chef  
Évaluation des pays,  
Étude des marchés  
et Analyse économique

*Succursales régionales*

**D.B. Modin**  
Vice-président et  
directeur général  
Région de l'Ontario

**H. Souquières**  
Directeur général  
Région du Québec

**J.G. Siddon**  
Directeur général  
Région de la  
Colombie-Britannique  
et du Yukon

**M. Shaw**  
Directeur général  
Région des Prairies  
et du Nord

**P. Kavanagh**  
Directeur général  
Région de l'Atlantique

**M. Leduc**  
Chef du Contentieux  
Division du  
Contentieux



# LES EXPORTATEURS ET LA SEE — UN VRAI PARTENARIAT

La prospérité du Canada dépend, dans une très large mesure, des exportations. Près d'un emploi sur trois est directement relié à la vente de biens et services à l'étranger et 28 p. 100 de notre produit national brut provient de nos ventes sur les marchés mondiaux, ce qui place le Canada bien en tête de ses principaux partenaires commerciaux, à savoir les États-Unis (6,9 p. 100) et le Japon (13,1 p. 100).

Cependant, en commerce international, ce n'est pas le rapport exportations-PNB qui joue, pas plus d'ailleurs que la performance supérieure d'un pays par rapport à un autre. Le monde du commerce en est un de vive concurrence où les entreprises doivent être performantes pour décrocher des contrats d'acheteurs aguerris et, à juste titre, exigeants. Les exportateurs se doivent de présenter des produits de calibre mondial, de déployer des techniques de marketing dynamiques et d'exécuter leurs contrats sans faillir s'ils veulent conserver leur clientèle et obtenir de nouvelles commandes. Qu'elles soient petites ou grandes, même si elles ont déjà fait leurs preuves, nos entreprises canadiennes doivent constamment fourbir leurs armes pour garder une encolure d'avance sur la concurrence.

Leurs atouts, ce sont les services d'assurance, de financement et de garanties à l'exportation de la SEE. En contractant une assurance à l'exportation, nos entreprises savent qu'elles se protègent contre les risques de non-paiement, la perte de leurs investissements à l'étranger et les dommages subis par leurs équipements outre-mer. Quant au financement à l'exportation, les entreprises canadiennes ne peuvent s'en passer lorsque leurs acheteurs exigent des prêts à long terme avant de passer commande. Ce financement, elles peuvent plus facilement l'obtenir lorsqu'elles recherchent l'appui du secteur privé pour un prêt à leurs acheteurs étrangers, une caution de bonne fin ou une caution de soumission, du fait même que leur établissement financier peut alors recevoir une garantie de la SEE.

L'année dernière, la SEE a réglé des sinistres allant de centaines de dollars à plusieurs centaines de milliers de dollars. Ce fut entre autres le cas pour Mercury

Graphics Corporation, à Saskatoon (Saskatchewan). Cet imprimeur spécialisé, de grande renommée, a su répondre immédiatement à une commande urgente d'un acheteur hollandais — le genre de performance qui lui a valu une réputation internationale et plusieurs nouveaux contrats par la suite. Lorsque, en raison d'imprévus, l'acheteur ne s'est pas acquitté de la moitié de ses obligations contractuelles, la SEE a réglé le sinistre. Ce qui importe ici, ce n'est pas le montant du sinistre, mais bien le fait que Mercury Graphics puisse continuer de maintenir ses normes élevées de production, celles précisément qui lui ont valu une réputation internationale. Autrement dit, de garder une encolure d'avance sur la concurrence.

Ne fût-ce que pour des raisons de coûts, les acheteurs étrangers n'aiment pas emprunter, sauf cas de force majeure. Prenons cependant le cas de G & B Automated Equipment Ltd., à Downsview (Ontario) qui s'est trouvé acculé au pied du mur, l'année dernière. Ce fabricant de meules répondait à tous les critères de son acheteur chinois quant au produit, au prix, au service après-vente et aux délais de livraison. Mais, au moment de conclure le marché, l'acheteur chinois lui a demandé la seule chose qu'il ne pouvait fournir lui-même : un financement à l'exportation compétitif. La SEE a consenti un prêt de 11,5 millions de dollars à son client pour le premier de ses trois contrats, grâce au protocole de financement général de 2 milliards de dollars signé en 1984 avec la Banque de Chine.

Cette opération fut-elle un succès pour G & B? Elle lui a non seulement procuré 460 années-personnes d'emploi au Canada, mais lui a également permis de rejoindre le nombre croissant d'entreprises qui passent de la catégorie des «petites entreprises» (chiffre d'affaires de moins de 5 millions de dollars) à celle des «moyennes entreprises» (ventes allant de 5 à 25 millions de dollars) — voire des grandes entreprises — grâce à l'appui financier de la SEE. Cet appui ne se limite pas aux grandes entre-

prises ou à celles qui sont en bonne voie de le devenir. De fait, 82 p. 100 des entreprises qui ont sollicité l'appui de la SEE en 1987 sont des PME.

Aux contrats que remportent les exportateurs viennent souvent se greffer des retombées directes pour d'autres entreprises canadiennes. En effet, pour chaque opération de plusieurs millions de dollars conclue par une grande entreprise avec l'aide de la SEE, nombreux sont les fournisseurs — des centaines parfois — qui reçoivent des commandes pour les biens et services requis dans le contrat d'exportation. Cet effet d'entraînement se traduit, bien entendu, par des emplois dont les premiers bénéficiaires sont les PME, partout au Canada.

Un cas typique est celui de deux grandes entreprises d'ingénierie — SNC, de Montréal, et Acres International, de Toronto — qui ont conjugué leurs efforts pour le grand projet hydro-électrique «Chamera», en Inde. Dans le cadre de ce projet financé par la SEE, ces deux entreprises ont acheté des biens et services à quelque 300 sous-traitants canadiens. C'est ainsi que Federal Pioneer, de Toronto, s'est vu décerner un contrat de 6,3 millions de dollars pour fournir des transformateurs, contrat qui a permis de créer ou de maintenir 256 années-personnes d'emploi au Canada, et que Lyster Die Casting Ltd., de Lyster (Québec), un fournisseur de moins grande taille dans le cadre de ce projet, a remporté un contrat de 1,4 million de dollars qui a été réparti entre huit autres sous-traitants canadiens et qui a procuré 59 années-personnes d'emploi.

Le partenariat Exportateurs-SEE est un gage de succès, comme le prouve chaque opération qu'une entreprise canadienne fait financer par la SEE. Ce partenariat se concrétise par le succès des exportateurs sur les marchés internationaux qui, à son tour, entraîne celui de la SEE.



Peter Kavanagh, directeur général à la SEE pour la région de l'Atlantique, en compagnie de Bob Rosborough, vice-président de Rosborough Boats Limited, à Armdale (Nouvelle-Écosse).

Cette société fabrique des embarcations de pêche polyvalentes en fibre de verre et a vendu certains de ses produits au Maroc à l'aide des assurances de la SEE.



Guy Champagne, président d'Exeltor Inc., à Bedford (Québec), et Henri Souquière, directeur général de la SEE pour la région du Québec. La SEE assure les exportations d'aiguilles à tricoter industrielles d'Exeltor.



# ASSURANCE À L'EXPORTATION

En 1987, la SEE a assuré des biens et services à l'exportation pour un total de 3,5 milliards de dollars, ce qui représente une augmentation de 30 p. 100 sur le volume de 1986. Le Groupe de l'Assurance à l'exportation a augmenté le nombre de ses assurés de 12 p. 100, portant à 1 486 le nombre d'entreprises qui ont bénéficié de son appui pour la vente de produits et services dans 126 pays.

La gamme complète des services d'assurance de la SEE permet aux entreprises canadiennes de se protéger contre les risques inhérents à l'exportation et aux investissements à l'étranger. Ces assurances couvrent des ventes de biens et services généraux dont les modalités de crédit à court terme ne dépassent généralement pas 180 jours, des produits agricoles dont la durée du crédit peut s'étaler sur trois ans, des biens et services dont la vente est assortie de modalités de crédit à moyen terme pouvant aller jusqu'à 5 ans et des investissements à l'étranger.

Comme par le passé, c'est l'assurance-crédit à court terme qui a été la plus utilisée pour les opérations appuyées par la SEE, pour un total de 2,6 milliards de dollars, soit près des trois quarts de l'ensemble des assurances souscrites. L'assurance-risque commercial à court terme est de plus en plus demandée par les exportateurs présents sur le marché des États-Unis, comme en témoigne la progression de nos deux polices destinées à ce marché depuis leur lancement, en 1985. Le volume des exportations ainsi assurées a presque triplé en 1987, puisqu'il a atteint 513 millions de dollars. Certaines améliorations, dont l'utilisation des cotes de solvabilité fournies par des organismes spécialisés et la mise en place d'un service d'évaluation du crédit des acheteurs américains, ont également contribué à rendre ces polices plus attrayantes.

Du côté des services à moyen terme, les exportateurs canadiens de produits agricoles se sont montrés plus concurrentiels en offrant des crédits à moyen terme à leurs acheteurs étrangers, grâce au programme d'assurance des produits agricoles en vrac. Ils ont pu conclure d'importantes ventes de

colza, d'huile de colza, d'aliments pour animaux et de tabac, et contribuer ainsi à une augmentation de plus de 300 p. 100 du volume assuré, qui a atteint 147 millions de dollars en 1987.

Pour les autres services à moyen terme, le volume assuré a atteint 811 millions de dollars, ce qui est une croissance positive. Précisons ici que les exportateurs qui cherchent à accroître leurs ventes à l'exportation continuent d'accorder beaucoup d'importance à l'assurance-cautionnement et aux garanties connexes. En 1987, l'établissement d'un programme global dans ce domaine a permis aux exportateurs qui ont fréquemment recours à ce type d'instrument de ne les assurer qu'à l'aide d'une seule police. Le programme de cautionnement, qui exige une collaboration étroite avec les sociétés de cautionnement du secteur privé, a également été très actif en 1987.

La police d'assurance-investissements à l'étranger a été repensée et améliorée en 1987. Le secteur minier peut maintenant bénéficier d'une protection provisoire dès le stade de la prospection et l'assurance-investissements à l'étranger s'étend à de nouvelles formes d'investissements, notamment les swaps de dettes et de capitaux.

La SEE a réglé 328 sinistres en 1987, pour un montant total de 23,4 millions de dollars. Elle a par ailleurs recouvré 18,8 millions de dollars sur des sinistres réglés précédemment.

Faciliter l'accès à nos services d'assurance est un objectif constant. En 1987, la SEE a conclu un accord avec les courtiers qui peuvent désormais offrir les assurances de la SEE. Cette collaboration avec le secteur privé devrait permettre aux exportateurs d'avoir plus facilement accès aux services de la Société. Par ailleurs, la SEE a également consolidé ses relations avec les établissements financiers en 1987, dans le but d'accroître l'appui consenti aux exportateurs canadiens.

En 1988, le groupe de l'Assurance à l'exportation continuera à offrir les meilleurs services d'assurance au plus grand nombre possible d'exportateurs. L'une des priorités



que la Société s'est fixée en 1987 et pour les prochaines années a été d'innover pour mieux répondre aux besoins des exportateurs, notamment en améliorant la protection des risques et en offrant des produits adaptés à certains groupes de clients. Il est tout aussi important cependant d'améliorer certains aspects de nos services; c'est ainsi que le service d'évaluation de la solvabilité des acheteurs américains, fort apprécié des petits exportateurs, sera étendu en 1988 à tous les titulaires de police.

La vigueur des exportations canadiennes, attribuable notamment aux prix de certains biens et aux services d'assurance sans cesse améliorés de la SEE, nous a permis d'accroître considérablement notre volume d'activités et la qualité de nos services en 1987. En restant attentifs aux besoins des exportateurs, les services d'assurance de la SEE aideront les entreprises canadiennes à mieux se positionner sur les marchés internationaux.



Blaine Modin, vice-président de la

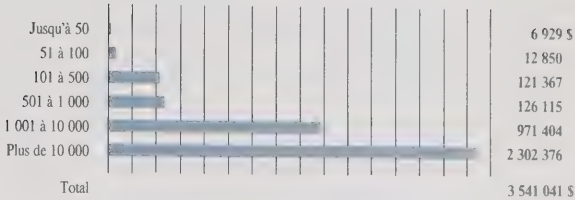
SEE pour l'Ontario, et Donald

Sheardown, président de Ontario

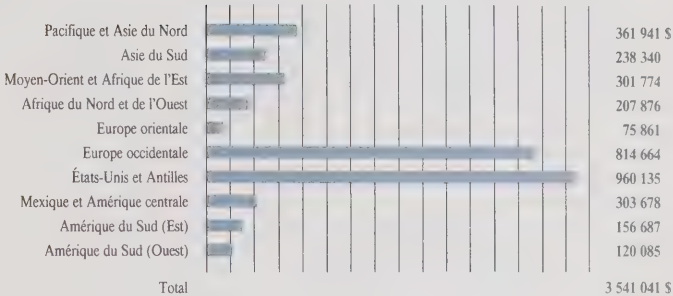
Bus Industries à Mississauga, assuré

par la SEE.

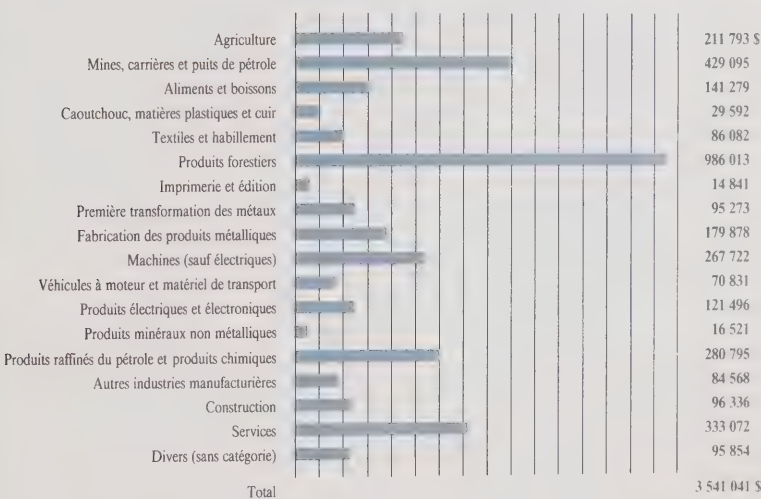
Assurance à l'exportation, par montant  
(en milliers de dollars)



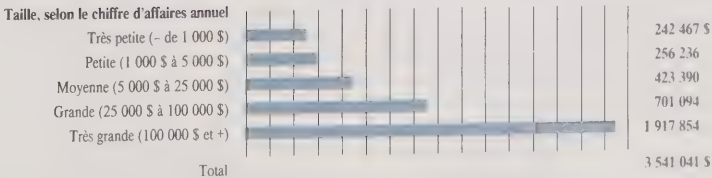
Assurance à l'exportation, par région géographique  
(en milliers de dollars)



Assurance à l'exportation, par secteur industriel  
(en milliers de dollars)



Assurance à l'exportation, selon la taille de l'entreprise  
(en milliers de dollars)



# FINANCEMENT À L'EXPORTATION

L'année dernière, 74 exportateurs et 624 de leurs fournisseurs ont pu réaliser des ventes dans 28 pays grâce au financement consenti par la SEE à leurs clients.

Le montant total du financement s'est élevé à 859 millions de dollars, contre 605 millions en 1986, et a permis d'appuyer 100 ventes à l'exportation. Comme par le passé, la taille des entreprises et des opérations appuyées par la SEE a beaucoup varié. En 1987, les PME ont représenté près du tiers de la clientèle et la SEE a financé des opérations individuelles allant de 14 000 dollars à 94 millions de dollars.

Bien qu'elle appuie les exportateurs canadiens dans toutes les régions du globe, l'année dernière la SEE a été particulièrement présente en Afrique du Nord et de l'Ouest, en Amérique latine et en Asie. Le financement qu'elle a consenti pour des ventes canadiennes sur ces marchés représente plus de la moitié du montant total du financement pour toute l'année et touche une vaste gamme de produits et services. En Afrique, les principales opérations ont porté sur du matériel de télécommunication, des ambulances et la construction de six lycées techniques. En Amérique latine, signalons la vente de matériel de manutention de charbon, d'échangeurs de chaleur et de chaudières électriques. En Asie, de gros contrats ont été signés pour la vente de véhicules miniers, de petits avions et d'équipement de transmission d'électricité.

L'appui financier de la SEE peut prendre la forme de prêts, de lignes de crédit, d'accords de prêts à versements multiples, de garanties et d'achat de billets à ordre. L'année dernière, la SEE a eu recours à des affectations sur ses lignes de crédit et sur ses accords de prêts à versements multiples pour 68 opérations sur les 100 qu'elle a appuyées de par le monde. Ces accords sont utiles tant aux exportateurs canadiens qu'à leurs acheteurs, étant donné que les modalités financières en sont fixées d'avance, ce qui, dans bien des cas, peut être un atout sur le plan commercial.

La baisse relative de la valeur du dollar canadien en 1987 par rapport aux devises européennes et au yen japonais a

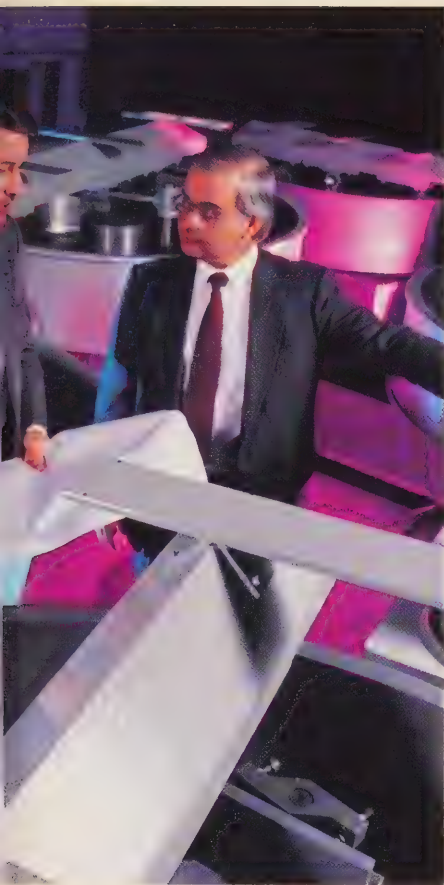
joué en faveur des exportations canadiennes et a permis à nos exportateurs d'être plus compétitifs sur les marchés extérieurs, surtout dans les pays de l'OCDE où la concurrence est particulièrement âpre. Par contre, l'incidence de la valeur de notre dollar a été moindre dans bon nombre de nouveaux pays industriels et de pays du Tiers-Monde, où les acheteurs ont été gênés dans leurs activités par le service de leur dette. La SEE a ressenti les effets de cet endettement et a dû rééchelonner certains de ses prêts en Amérique latine et en Afrique.

Compte tenu de ces déplacements de marchés, le groupe du Financement à l'exportation a remanié et consolidé ses divisions géographiques en 1987. Il a créé un nouveau service pour mieux répondre aux besoins des exportateurs présents dans les pays de l'OCDE et à la demande fréquente sur ces marchés pour des formules de financement diversifiées et novatrices. Au cours de l'année, la Société a appuyé plusieurs opérations en Europe, démontrant ainsi son désir et sa capacité de répondre aux besoins des exportateurs, quel que soit le marché envisagé.

En 1987, la SEE a repensé l'administration de sa politique en matière de teneur canadienne et compte désormais se fier davantage aux déclarations des exportateurs sans pour autant compromettre l'optimisation de la teneur canadienne des opérations qu'elle appuie. Les procédures de contrôle et d'application de la politique ainsi que les rapports exigés des exportateurs ont été simplifiés dans ce sens.

En 1988, l'objectif du groupe du Financement à l'exportation est de continuer à améliorer les services qu'il offre aux exportateurs pour les appuyer dans leur conquête des marchés internationaux. Le groupe du Financement à l'exportation doit donc trouver un juste compromis entre les risques et les modalités d'un appui financier compétitif.





Mario Neto, directeur du Marketing

de G&B Automated Equipment

Limited, à Downsview (Ontario),

reçoit David Summers, directeur

régional de la SEE pour l'Ontario.

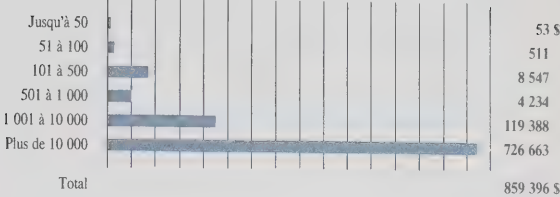
Le financement de la SEE a permis

à G&B de vendre du matériel de

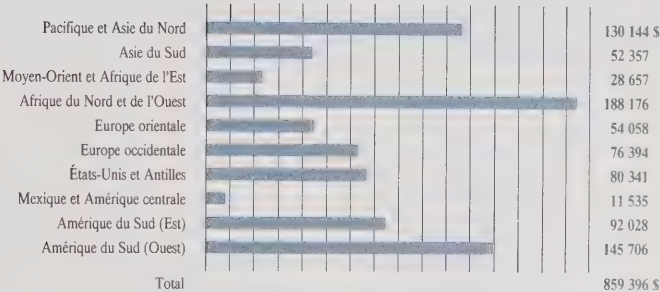
fabrication de meules à la

République populaire de Chine.

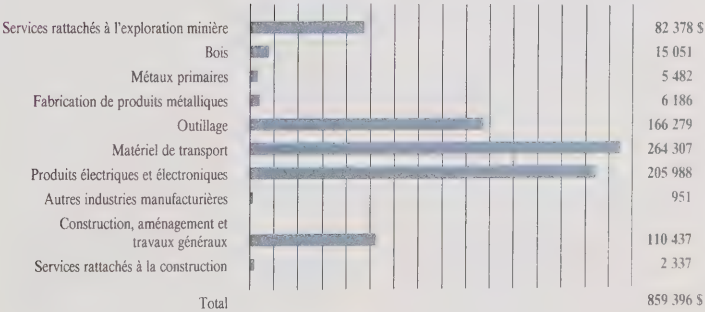
Financement à l'exportation, par montant  
(en milliers de dollars)



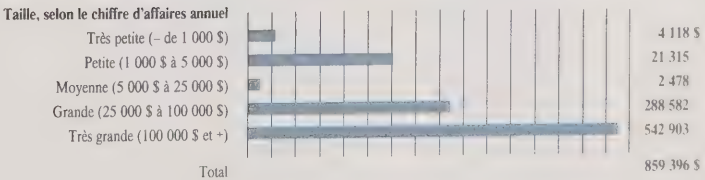
Financement à l'exportation, par région géographique  
(en milliers de dollars)



Financement à l'exportation, par secteur industriel  
(en milliers de dollars)



Financement à l'exportation, selon la taille de l'entreprise  
(en milliers de dollars)





L'année dernière, comme les années précédentes d'ailleurs, les marchés financiers ont connu une certaine volatilité. Cependant, le krach boursier du 19 octobre 1987 a éclipsé les effets du réaligement des monnaies, de l'endettement mondial et de la mondialisation des marchés. La SEE a néanmoins continué à financer ses activités et à gérer sa trésorerie avec grand succès.

La SEE effectue des transactions dans le monde entier pour appuyer le commerce extérieur du Canada. En gérant bien sa situation financière, elle peut remplir ses engagements en matière de prêts, d'assurances et de garanties, tout en bénéficiant d'une certaine souplesse pour son propre financement.

Pour offrir des services compétitifs aux exportateurs tout en restant financièrement autonome, la SEE doit s'appuyer sur des activités de financement modernes et novatrices. C'est ainsi qu'elle doit diminuer ses coûts de financement, optimiser les flux de trésorerie et avoir une situation financière saine pour en faire bénéficier les exportateurs au niveau de la qualité et du prix de ses services.

Du côté de ses programmes de financement, la SEE avait, dès le début de l'année, mobilisé 300 millions de dollars américains sur les 565 millions à taux fixes dont elle avait besoin. Près de 220 millions provenaient de nouvelles sources de financement à taux fixes et 50 autres du remboursement anticipé d'un prêt à recevoir. Sur les marchés de capitaux, la Société a obtenu environ 330 millions de dollars américains sur le marché Yankee, 100 millions de dollars américains par un swap de sa première émission en yen sur le marché des euro-obligations, et 60 millions de dollars canadiens par une émission «Reverse PERLS» sur le marché Yankee. Cette dernière émission est exceptionnelle dans la mesure où le principal à rembourser sur l'obligation dépend du taux de change que le dollar canadien affichera par rapport au yen à l'échéance. Les échéances ont varié de trois à dix ans et l'excédent non utilisé pour les besoins à taux fixes précisés ci-dessus a été utilisé pour des swaps, à des taux flottants attrayants.

Ces opérations de swap sont une source de plus en plus importante de finan-

cement pour la partie croissante des éléments d'actif de la Société à taux d'intérêt flottant. Quelque 300 millions de dollars américains et 100 millions de dollars canadiens de ces éléments d'actif sont maintenant financés par des emprunts jumelés à des swaps, ce qui entraîne des économies annuelles évaluées à plus de un million de dollars.

Au cours de l'année écoulée, le gouvernement n'a pas injecté de capital dans la Société.

En 1987, la Gestion de la trésorerie s'est surtout concentrée sur la trésorerie générale. La Société ayant pu mobiliser suffisamment de fonds pour financer ses activités assez tôt dans l'année, le programme à court terme visait principalement à maximiser les rendements sur l'investissement de ces fonds, compte tenu des contraintes rigoureuses en matière de crédit, en attendant de pouvoir les utiliser pour financer des prêts à recevoir.

Dans le cadre de son programme de gestion financière, la Société a recouvré de nombreux sinistres déjà réglés, notamment du Venezuela et de Cuba. En 1987 également, l'endettement mondial a continué d'avoir une incidence considérable sur l'évaluation des risques auxquels se trouvent confrontés les exportateurs et sur la fréquence des sinistres.

En conclusion, notre exercice affiche un léger profit qui s'explique à la fois par l'endettement mondial et par la prudence dont la Société a su faire preuve quant à l'incidence de cet endettement sur ses opérations. En conséquence, nos états financiers renferment une généreuse provision pour pertes sur prêts commerciaux en raison de risques connus ou éventuels; par contre, ils ne tiennent pas compte, en raison de retards dans les paiements, des intérêts sur des prêts souverains non courants et sur des prêts commerciaux à risques élevés.

Ces mesures visent à maîtriser les incertitudes et à contenir les risques auxquels doivent faire face les exportateurs que la SEE appuie avec prudence, conformément à son mandat. Aussi bien à court qu'à long terme, la stratégie de la Société est de veiller à se trouver dans la meilleure situation financière possible afin de s'acquitter de son mandat tout en restant financièrement autonome.

# PERFORMANCE DE LA SOCIÉTÉ

La performance de la Société dépend de la compétitivité des services de financement et d'assurances qu'elle offre aux exportateurs canadiens, étant entendu que le volume d'activités qu'elle peut appuyer dépend à son tour de la compétitivité dont les exportateurs font preuve à d'autres égards. Comme il est difficile de prévoir le volume et les dates de réalisation des projets remportés par les exportateurs canadiens, il est encore plus difficile de prévoir le volume d'activités, surtout du côté du financement. Le volume des activités de financement de la Société se mesure mieux sur plusieurs années car, pour la signature de contrats à l'exportation, la performance de la Société dépend de la prestation à long terme de services de financement et d'assurances connexes.



Murray Shaw, directeur général du bureau de la SEE à Calgary, est ici en compagnie de Urban Donlevy, président de Mercury Graphics, de Saskatoon. L'assurance que la SEE a fournie à cette entreprise lui a permis de continuer à vendre ses services spécialisés d'impression à l'étranger.

	1986 Résultats	1987 Plan	1987 Résultats
(en milliers de dollars)			
<b>Volume des opérations</b>			
<b>Financement à l'exportation</b>			
Direct			
Compte de la Société	513 988 \$	750 000 \$	601 354 \$
Compte du Canada	12 831	150 000	186 158
	526 819	900 000	787 512
Autres établissements	78 086	75 000	71 884
Total	604 905 \$	975 000 \$	859 396 \$
<b>Assurance à l'exportation</b>			
Compte de la Société	2 591 865 \$	2 774 675 \$	3 450 315 \$
Compte du Canada	123 923	146 499	90 726
Total	2 715 788 \$	2 921 174 \$	3 541 041 \$
Bénéfice net	1 889 \$	4 076 \$	1 498 \$
<b>Indicateurs de performance</b>			
<b>Productivité</b>			
Volume d'activités global, par employé	6 161 \$	S.O.	8 836 \$
<b>Efficacité</b>			
Exportations canadiennes appuyées	3 132 000 \$	S.O.	4 196 126 \$
Nombre d'entreprises canadiennes appuyées	2 471	S.O.	2 769
<b>Efficience</b>			
Pourcentage des frais d'administration par rapport à la valeur des contrats de financement et d'assurances en cours et à l'étude	0,10 %	0,09 %	0,09 %
Ratio des exportations appuyées par rapport aux frais d'administration	91,8	S.O.	102,3



# RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

Les présents états financiers ont été établis par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. Il incombe à la direction de veiller à ce que les données contenues dans ces états financiers soient présentées de façon intègre et objective. Les états financiers comprennent certains montants, tels la provision pour pertes sur prêts, qui sont fondés nécessairement sur les meilleures estimations et le jugement de la direction. La direction est également responsable des autres renseignements contenus dans le Rapport annuel et doit s'assurer, le cas échéant, qu'ils sont conformes aux renseignements et aux données contenus dans les états financiers. Dans le cadre de ses responsabilités, la direction a recours à des systèmes et méthodes de contrôle financier et de contrôle de gestion pour obtenir un degré raisonnable de certitude que les données financières sont exactes, que les biens de la Société ont été protégés et que les opérations sont menées à bien de façon efficace. Le service de la Vérification interne de la Société réévalue régulièrement les mécanismes de contrôle interne et leur pertinence.

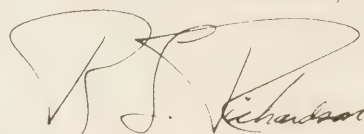
Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et les contrôles internes. Il confie cette tâche au Comité de vérification du Conseil, composé d'administrateurs qui ne sont pas des employés de la Société. Le Comité de vérification rencontre régulièrement les membres de la direction, les vérificateurs internes et les représentants du Vérificateur général du Canada.

Le Conseil d'administration est responsable de toutes les opérations entreprises par la Société. Les contrats qui, de l'avis du Conseil d'administration, comportent des risques pour une période et un montant dépassant ce à quoi la Société s'engagerait normalement, peuvent être autorisés par le gouverneur général en conseil, si le ministre les considère dans

l'intérêt national. Le Conseil d'administration n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne ces contrats, son obligation se limitant à veiller à ce qu'ils soient bien administrés. Les fonds requis dans leur cas sont versés par le Canada à la Société et les fonds recouvrés sont remis au Canada, déduction faite des montants retenus pour couvrir les frais d'administration connexes. Les comptes administrés pour le Canada sont présentés à la note 12 afférente aux états financiers de la Société.

Le Vérificateur général du Canada effectue un examen indépendant, conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et formule une opinion sur les états financiers. Sa vérification comprend une étude et une évaluation des systèmes de contrôle interne de la Société, de même que des sondages et autres procédés lui permettant de déclarer si les états financiers sont présentés fidèlement et si les opérations dont il a eu connaissance au cours de sa vérification sont conformes aux pouvoirs statutaires énoncés. Le Vérificateur général a librement accès au Comité de vérification du Conseil et rencontre régulièrement ses membres.

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson

Le Premier vice-président  
aux Finances et Trésorier,



B.A. Culham



# RAPPORT DU VÉRIFICATEUR



AUDITOR GENERAL OF CANADA

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

Au Ministre du Commerce extérieur,

J'ai vérifié le bilan de la Société pour l'expansion des exportations au 31 décembre 1987 ainsi que les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, en accord avec les Normes de vérification internationales, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que j'ai jugés nécessaires dans les circonstances.

À mon avis, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 décembre 1987 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, en accord avec les Normes comptables internationales, appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de la Société dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, en tenant compte de tous leurs aspects importants, conformément à la partie XII de la Loi sur l'administration financière et ses règlements, à la Loi sur l'expansion des exportations et aux règlements administratifs de la Société.

le Vérificateur général du Canada

A handwritten signature in dark ink, appearing to read 'Kenneth M. Dye'.

Kenneth M. Dye, F.C.A.

Ottawa, Canada  
le 24 février 1988

# ÉTATS FINANCIERS

## Bilan

au 31 décembre 1987

	1987	1986
	(en milliers de dollars)	
<b>Actif</b>		
<b>Prêts à recevoir (notes 3, 4, 5 et 6)</b>		
À long terme	4 608 377 \$	4 701 894 \$
Partie des prêts à long terme exigible dans les 12 mois	1 152 258	1 118 453
	5 760 635	5 820 347
Intérêts et honoraires courus	223 220	305 945
	5 983 855	6 126 292
Moins : provision pour pertes sur prêts	163 135	136 366
	5 820 720	5 989 926
<b>Encaisse et titres négociables</b>		
Encaisse et dépôts à court terme	732 996	523 212
Titres négociables		
(valeur marchande : 1987 — 314 726 \$		
1986 — 571 138 \$)	305 673	570 554
Intérêts courus	15 460	12 494
	1 054 129	1 106 260
<b>Autres éléments d'actif</b>		
Valeur non amortie de l'escompte à la souscription		
et des frais d'émission	39 755	50 537
Autres	18 124	26 756
	57 879	77 293
	6 932 728 \$	7 173 479 \$

	1987	1986
	(en milliers de dollars)	
<b>Passif</b>		
<b>Emprunts (note 7)</b>		
À long terme	2 899 497 \$	3 569 766 \$
Partie des emprunts à long terme échéant dans les 12 mois	1 030 025	767 724
	3 929 522	4 337 490
À court terme	1 694 595	1 563 275
	5 624 117	5 900 765
Intérêts courus	202 660	214 143
	5 826 777	6 114 908
<b>Autres éléments de passif et revenu reporté</b>		
Créditeurs	5 369	5 462
Revenu reporté et autres crédits	165 769	121 752
Provision pour sinistres sur assurances et garanties	35 369	33 411
	206 507	160 625
<b>Avoir de l'actionnaire</b>		
Capital-actions (note 8)	697 000	697 000
Réserve pour éventualités	100 000	25 000
Bénéfices non répartis	102 444	175 946
	899 444	897 946
	6 932 728 \$	7 173 479 \$

Engagements et passif éventuel (note 9)

Approuvé par le Conseil d'administration

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson

Le Premier vice-président aux Finances et Trésorier,



B.A. Culham



## Résultats et bénéfices non répartis

pour l'exercice terminé le 31 décembre 1987

	1987	1986
	(en milliers de dollars)	
<b>Prêts et garanties</b>		
Revenu d'intérêt	522 213 \$	556 540 \$
Revenus d'honoraires	25 238	26 650
Revenu d'intérêt sur placements	92 612	71 313
	640 063	654 503
Dépenses d'intérêt		
À long terme	446 390	493 131
À court terme	123 400	104 257
Provision pour pertes sur prêts	50 710	36 265
	620 500	633 653
	19 563	20 850
<b>Assurances et garanties</b>		
Primes et revenus d'honoraires	19 762	17 439
Revenu d'intérêt sur placements	5 042	4 909
	24 804	22 348
Provision pour sinistres	8 468	7 200
	16 336	15 148
<b>Bénéfice d'exploitation</b>	35 899	35 998
<b>Frais d'administration</b>	34 401	34 109
<b>Bénéfice net</b>	1 498	1 889
<b>Bénéfices non répartis</b>		
Début de l'exercice	175 946	199 057
Moins : virement à la réserve pour éventualités	75 000	25 000
Fin de l'exercice	102 444 \$	175 946 \$

# Évolution de la situation financière

pour l'exercice terminé le 31 décembre 1987

	1987	1986
	(en milliers de dollars)	
<b>Exploitation</b>		
Bénéfice net	1 498 \$	1 889 \$
Sans incidence sur les fonds		
Provision pour pertes sur prêts et sinistres	59 178	43 465
Amortissement d'honoraires et de primes	(27 112)	(36 198)
Diminution des intérêts et des honoraires courus	67 019	13 734
Intérêts rééchelonnés	(151 738)	(53 320)
Encaissement d'honoraires et de primes	41 366	47 224
Autres variations	(16 647)	(40 967)
	(26 436)	(24 173)
Versements sur prêts	(622 940)	(627 422)
Remboursement de prêts	581 777	888 851
Encaisse provenant de (utilisée pour) l'exploitation	(67 599)	237 256
<b>Trésorerie</b>		
Emprunts à long terme	635 816	572 104
Remboursement d'emprunts à long terme	(824 348)	(578 956)
Augmentation (diminution) des emprunts à court terme	201 034	(56 934)
Encaisse provenant du (utilisée pour le) financement	12 502	(63 786)
Augmentation (diminution) de l'encaisse et des titres négociables	(55 097)	173 470
<b>Encaisse et titres négociables</b>		
Début de l'exercice	1 093 766	920 296
Fin de l'exercice	1 038 669 \$	1 093 766 \$

### 1. Loi de constitution en société et mandat de la Société

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a été créée le 1<sup>er</sup> octobre 1969 par une loi du Parlement canadien, la Loi sur l'expansion des exportations. Mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la SEE a pour objet de faciliter et

d'accroître les échanges commerciaux entre le Canada et d'autres pays au moyen de prêts, de garanties et d'assurances. La SEE relève du Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce extérieur.

### 2. Résumé des principales conventions comptables

Les présents états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. On trouvera, ci-après, un résumé des principales conventions comptables.

#### Titres négociables

Les titres négociables sont évalués au moindre de leur coût et de leur valeur marchande à la date du bilan.

#### Provision pour pertes sur prêts

La provision pour pertes sur prêts est établie après examen de la valeur de recouvrement de tous les prêts consentis à des débiteurs publics et commerciaux. À cet égard, la Société n'ignore pas que, dans certains pays où elle a consenti des prêts, l'économie s'est progressivement détériorée à un point tel qu'elle peut se voir contrainte d'accepter des délais illimités de remboursement du capital et des intérêts. La haute direction n'est actuellement pas en mesure de déterminer les pertes éventuelles qui pourraient naître de ces incertitudes et retards. En plus des provisions spéciales résultant de l'examen des prêts en cours, la Société impute donc au revenu un montant suffisant pour maintenir une provision générale qui, de l'avis de la haute direction, représente le montant nécessaire pour couvrir les risques liés aux prêts non courants.

#### Provision pour sinistres sur assurances et garanties

La Société constitue une provision qui tient compte des sinistres subis antérieurement, provision à laquelle peut venir se greffer une provision spéciale, après étude du passif éventuel. Les indemnités payées sont comptabilisées aux valeurs de récupération estimatives et incorporées aux autres éléments d'actif. Les sommes non recouvrables sont imputées à la provision. Les gains ou pertes nets qui en découlent subsequmment sont portés au crédit ou au débit de la provision.

#### Réserve pour éventualités

En 1986, au moyen de virements provenant des bénéfices non répartis, la Société a créé une réserve pour éventualités en cas de diminutions imprévues dans la valeur des prêts à recevoir ou de sinistres sur assurances et garanties. Les éventuelles réductions subséquentes à la réserve pour éventualités seront créditées aux bénéfices non répartis.

#### Intérêts et honoraires sur les prêts

Les intérêts s'accumulent sur le capital à recevoir, jusqu'à ce que le prêt soit considéré non courant. Par prêt non courant, il faut entendre un prêt dont le recouvrement présente de sérieux doutes, un prêt pour lequel des versements importants n'ont pas été reçus pendant deux ans et aucun accord



de rééchelonnement n'a été négocié, ou un prêt ayant fait l'objet d'un accord de rééchelonnement mais pour lequel un versement important n'a pas été reçu pendant un an.

Pour les années ultérieures, les revenus d'intérêt sur les prêts non courants sont comptabilisés selon la méthode de la comptabilité de caisse.

Lorsque l'on a pu établir que l'ensemble ou la plupart des montants exigibles font l'objet de remboursements réguliers, on reprend la méthode de la comptabilité d'exercice, en général après un ou deux ans, souvent à la suite de la signature d'un contrat de rééchelonnement, lorsque tout porte à croire que la tendance se maintiendra dans les années subséquentes.

Les honoraires sur les prêts sont comptabilisés au revenu pendant les périodes de versement et de remboursement des prêts.

#### **Revenu d'intérêt sur placements**

Les intérêts sur placements, essentiellement gagnés à l'étranger, sont répartis entre les prêts et garanties et les assurances et garanties, au prorata de la moyenne des fonds placés.

#### **Dépenses d'intérêt**

Les dépenses d'intérêt comprennent les dépenses de couverture et l'amortissement linéaire, sur la durée de la dette, de l'escompte à la souscription et des frais d'émission.

#### **Primes d'assurance**

Les primes et honoraires d'assurance sont perçus au Canada. Pour les polices d'assurance à court terme, les primes sont comptabilisées au revenu dès que la protection entre en vigueur. En ce qui concerne les autres polices d'assurance à l'exportation, les primes sont comptabilisées au revenu selon des méthodes qui reflètent généralement la

part des risques assumés pendant la durée des polices. Les primes d'assurance-investissement à l'étranger sont comptabilisées au revenu et réparties également sur la durée de la protection, à l'exception de la prime de la première année qui est comptabilisée intégralement au revenu dès sa réception.

#### **Conversion des devises**

La Société couvre ses éléments d'actif et de passif en dollars américains sur l'ensemble de son portefeuille. Les risques nets associés aux fluctuations des taux de change du dollar américain sont attribuables à des décalages de trésorerie à court terme. La Société gère ses éléments d'actif et de passif libellés en dollars américains de façon à minimiser ces risques nets. Il s'ensuit que les éléments d'actif et de passif en dollars américains sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice.

Les gains et les pertes résultant de la conversion de tout élément d'actif ou de passif non couvert à long terme en devises autres qu'en dollars américains sont différés et amortis selon la méthode linéaire sur la durée de vie restante de l'actif ou du passif. Le solde non amorti des gains ou des pertes reportés est inclus dans le revenu reporté ou dans les autres éléments d'actif.

Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens mensuels en vigueur pendant l'exercice. Les gains et les pertes découlant de la conversion des soldes et des opérations en devises étrangères sont portés au revenu d'intérêt sur placements.

### 3. Prêts à recevoir

Les prêts à recevoir des débiteurs publics et commerciaux sont pour la plupart consentis à des taux d'intérêt fixes compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les organismes de crédits à l'exportation sem-

blables dans d'autres pays et sont généralement inférieurs aux taux commerciaux. Les échéances de ces prêts se présentent comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
À moins de 12 mois — taux fixes	650 724 \$	659 039 \$
— taux flottants	101 635	64 417
En souffrance	399 899	394 997
1988	—	779 624
1989	758 077	759 469
1990	733 582	679 787
1991	699 328	620 294
1992	618 941	513 500
1993 à 1997	1 479 520	1 070 722
1998 et au-delà	318 929	278 498
Total	5 760 635 \$	5 820 347 \$
Prêts commerciaux inclus ci-dessus	992 344 \$	1 034 291 \$
Prêts à taux flottants (généralement en fonction des taux LIBOR) inclus dans le total des prêts	1 126 556 \$	731 407 \$
La répartition géographique de ces prêts est la suivante :		
Pacifique et Asie du Nord	628 873 \$	550 064 \$
Asie du Sud	341 868	310 891
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	410 692	471 345
Afrique du Nord et de l'Ouest	1 143 924	1 214 101
Europe de l'Est	769 871	737 921
Europe de l'Ouest	502 203	595 762
États-Unis et Antilles	539 614	546 625
Mexique et Amérique centrale	335 954	293 332
Amérique du Sud (Est)	529 014	537 162
Amérique du Sud (Ouest)	558 622	563 144
	5 760 635 \$	5 820 347 \$

### 4. Prêts à recevoir en souffrance

Les montants en souffrance comprennent les remboursements de capital et les intérêts et honoraires facturés qui n'ont pas été reçus conformément aux modalités des conventions de prêt auxquelles ils se rapportent.

La répartition géographique du capital en souffrance et des intérêts reconnus, s'élevant respectivement à 399 899 mille \$ (1986 — 394 997 mille \$) et à 86 741 mille \$ (1986 — 218 588 mille \$), s'établit comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	5 389 \$	1 062 \$
Asie du Sud	11	3
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	71 294	15 907
Afrique du Nord et de l'Ouest	30 114	54 225
Europe de l'Est	40 865	105 620
Europe de l'Ouest	20 898	16 053
États-Unis et Antilles	103 644	122 309
Mexique et Amérique centrale	35 150	48 678
Amérique du Sud (Est)	67 930	129 978
Amérique du Sud (Ouest)	111 345	119 750
Total	486 640 \$	613 585 \$

## 5. Prêts à recevoir rééchelonnés et réaménagés

Les accords de rééchelonnement restent la principale méthode utilisée pour alléger les problèmes d'endettement des pays souverains. Les gouvernements des pays débiteurs et créanciers se rencontrent, en général sous les auspices du Club de Paris, pour négocier les paramètres du rééchelonnement des dettes exigibles au cours d'une période déterminée. Aux accords de rééchelonnement ainsi conclus viennent se greffer des mesures du Fonds monétaire international (FMI) visant à améliorer la situation économique des pays concernés, ce qui se traduit en général par des redressements structurels s'étalant sur plusieurs années, jusqu'à ce que les problèmes soient résolus. Lorsque les gouvernements se sont entendus sur les directives multilatérales à suivre, la Société entreprend des négociations bilatérales avec les autres organismes et ministères pour les prêts qui les intéressent. Cette méthode de recouvrement des emprunts souverains, qui facilite les remboursements,

est considérée comme normale et est conforme à la politique du gouvernement.

D'autre part, du fait qu'elle est membre de l'Union de Berne et, indirectement, que le Canada appartient à des organismes tels que l'Organisation de coopération et de développement économiques, la Banque internationale pour la reconstruction et le développement et le FMI, la Société reçoit des renseignements financiers et de crédit à l'échelle internationale, ce qui facilite la négociation des remboursements avec les emprunteurs étrangers.

Les problèmes de remboursement des prêts commerciaux sont en général compensés par la conclusion d'accords de réaménagement dont les modalités et les échéances de remboursement tiennent compte des projections de trésorerie de l'entité commerciale concernée.

Les montants rééchelonnés et réaménagés au cours de l'exercice se présentent comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Capital	232 973 \$	95 919 \$
Intérêts	151 738	53 320
	384 711 \$	149 239 \$



La répartition géographique des prêts rééchelonnés et réaménagés s'établit comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	9 076 \$	10 146 \$
Asie du Sud	799	2 826
Afrique du Nord et de l'Ouest	148 462	82 843
Europe de l'Est	106 387	2 372
Europe de l'Ouest	99 890	112 939
États-Unis et Antilles	43 196	39 476
Mexique et Amérique centrale	102 823	32 935
Amérique du Sud (Est)	183 815	84 685
Amérique du Sud (Ouest)	49 910	46 717
Total	744 358 \$	414 939 \$
Prêts commerciaux compris ci-dessus	67 930 \$	35 552 \$
Montants en souffrance	78 923 \$	28 068 \$

## 6. Prêts à recevoir non courants

En raison de l'affaiblissement progressif de la conjoncture, certains prêts dont les remboursements présentent des risques de retards prolongés ou dont le recouvrement

semble fort douteux sont placés dans la catégorie des prêts non courants. Les prêts à recevoir non courants s'établissent comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
Prêts souverains, surtout en Europe de l'Est et en Amérique du Sud-ouest	636 663 \$	624 218 \$
Prêts commerciaux, surtout aux États-Unis	141 030	135 084
	777 693 \$	759 302 \$

En plus de ne pas comptabiliser les intérêts sur ces prêts, la Société annule ou gèle les soldes non déboursés sur les conventions de prêts signées et déclare les emprunteurs souverains inadmissibles à du financement supplémentaire, afin d'éviter les risques supplémentaires pouvant découler de nouvelles opérations.

Le total des intérêts sur les prêts non courants qui n'a pas été compta-

bilisé au revenu en 1987 s'est élevé à 79 729 mille \$ (1986 — 71 929 mille \$). Au 31 décembre 1987, les intérêts accumulés et non comptabilisés sur les prêts s'élevaient à 205 890 mille \$ (1986 — 114 487 mille \$); de ce montant, 133 343 mille \$ concernaient des prêts souverains (1986 — 74 504 mille \$).

7. Emprunts

Les échéances de ces emprunts se présentent comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
À moins de douze mois — taux fixes	1 045 223 \$	767 724 \$
— taux flottants	1 679 397	1 563 275
1988	—	1 144 970
1989	511 220	551 233
1990	804 305	773 741
1991	336 693	351 849
1992	570 718	236 205
1993 à 1997	676 561	511 768
Total	5 624 117 \$	5 900 765 \$
Prêts commerciaux inclus ci-dessus		
Taux d'intérêt fixes allant de 5,38 % à 14,13 % (1986 — 5,38 % à 15,55 %)	3 336 229 \$	4 216 407 \$
Prêts renouvelables à des taux flottants, ou à des taux fixes à court terme	2 262 888 \$	1 604 358 \$
Emprunts du Canada inclus ci-dessus		
Taux d'intérêt fixes de 8,375 % (1986 — 8,25 % à 8,5 %)	25 000 \$	80 000 \$

La Société possédait également des lignes de crédit et des facilités de découvert s'élevant à 3 555 millions \$ au 31 décembre 1987 (1986 — 3 201 millions \$).

8. Capital-actions

Le capital-actions autorisé est de 1,5 milliard \$ divisé en 15 millions d'actions d'une valeur nominale de 100 \$ chacune. Le nombre d'actions émises et entièrement libérées est de 6 970 mille (1986 — 6 970 mille).

9. Limites statutaires, engagements et passif éventuel

Aux termes de la Loi sur l'expansion des exportations (la Loi), la Société peut avoir des prêts en cours et des engagements avec des emprunteurs étrangers jusqu'à concurrence de 15 milliards \$. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 7 704 millions \$ (1986 — 8 370 millions \$). Sur ce montant, les engagements non déboursés relatifs à des conventions de prêts signées, à des taux nominaux de 6,74 % à 12,50 %, représentent 1 868 millions \$ (1986 — 2 549 millions \$). Le solde représente les prêts à recevoir et les prêts avec recours contre la Société.

La Société compte financer ces engagements non déboursés peu avant leurs versements, généralement sur une période de trois ans, en émettant des titres de créance sur les marchés financiers internationaux, à des taux d'intérêts commerciaux, et en augmentant le capital-actions. De façon générale, la Société s'efforce d'apparier les échéances et les devises avec la moyenne de ses prêts à l'exportation.

La Loi prévoit également que la responsabilité de la Société en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes

et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 15 milliards \$. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 3 047 millions \$ (1986 — 2 930 millions \$).

Le passif éventuel de la Société relativement à ces deux limites s'est élevé à 2 273 millions \$ (1986 — 2 123 millions \$). Sur ce montant, 67 millions \$ (1986 — 245 millions \$) se rapportaient à des garanties sur prêts et à des prêts avec recours

contre la Société. Le solde se rapportait aux activités d'assurance de la Société.

La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à concurrence d'un montant égal à dix fois le total du capital versé établi de temps à autre et des bénéfices non répartis, établi selon ses états financiers vérifiés les plus récents. Au 31 décembre 1987, selon cette formule, la limite d'emprunt était de 8 729 millions \$ (1986 — 8 961 millions \$) et les emprunts s'élevaient à 5 624 millions \$ (1986 — 5 901 millions \$).

## 10. Soldes en devises étrangères

La Société possède un actif et un passif considérables en dollars américains et en d'autres devises. Compte tenu des contrats

de change à terme, l'équivalent en dollars canadiens s'établit comme suit :

	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
<b>Dollars américains</b>		
Actif	5 082 409 \$	5 250 209 \$
Passif	5 236 999	5 389 775
Situation nette	(154 590) \$	(139 566) \$
Taux de change pour 1 \$ US	1,2993 \$	1,3805 \$
<b>Livres sterling, deutsche mark, Ecus, francs suisses et yen</b>		
Actif	119 284 \$	77 936 \$
Passif	95 964	66 601
Situation nette	23 320 \$	11 335 \$

## 11. Opérations entre apparentés

Les transactions avec le Canada se résument comme suit :

	Exercice terminé le 31 décembre 1987	Exercice terminé le 31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
<b>Postes de revenus et de dépenses</b>		
Dépenses d'intérêt	3 603 \$	8 320 \$
Moins : recouvrement des frais d'administration	6 622	7 101
revenu d'intérêt	469	472
	(3 488) \$	747 \$



	31 décembre 1987	31 décembre 1986
	(en milliers de dollars)	
<b>Montants dus au (à recevoir du) Canada</b>		
Obligations du Canada portant intérêt de 9,5 % et venant à échéance en 1994	(5 033) \$	(5 038) \$
Intérêts courus à recevoir	(22)	(23)
Comptes administrés pour le Canada (note 12)	426	3 085
Emprunts à long terme	25 000	80 000
Intérêts courus à payer	447	1 420
	<b>20 818 \$</b>	<b>79 444 \$</b>

Le gouvernement du Canada a convenu de demander des affectations budgétaires au Parlement pour que la Société puisse couvrir ses pertes d'exploitation éventuelles. Aucune affectation n'a été nécessaire jusqu'à présent.

La Société n'est pas assujettie à la Loi de l'impôt sur le revenu en ce qui concerne ses bénéfices.

La Société conclut également des opérations avec d'autres sociétés d'État, dans le cours normal de ses activités.

## 12. Comptes administrés pour le Canada

a) Aux termes de la Loi, la Société administre pour le Canada certains programmes de prêts et d'assurance autorisés par le gouverneur général en conseil, pour lesquels le Conseil d'administration n'est pas responsable si ce n'est en ce qui concerne l'administration des contrats. Ces comptes sont maintenus distinctement des comptes de la Société et sont intégrés chaque année, au 31 mars, dans les états financiers du gouvernement du Canada, qui font l'objet d'un rapport distinct du Vérificateur général du Canada. Les éléments d'actif administrés pour le Canada, comportant essentiellement des prêts à recevoir, des intérêts et des honoraires courus, comptabilisés selon les pratiques comptables établies par le gouvernement du Canada, se sont élevés à 871 millions \$ (1986 — 880 millions \$).

b) Limites statutaires, engagements et passif éventuel

La Loi prévoit que les prêts et les engagements en cours avec des emprunteurs étrangers ne peuvent excéder 6 milliards \$ sur les comptes administrés pour le Canada. La situation à l'égard de cette limite, déterminée conformément à la Loi, est de 956 millions \$ (1986 — 823 millions \$), y compris un passif éventuel de 4 millions \$ (1986 — 9 millions \$).

La Loi prévoit également que la responsabilité engagée sur les comptes administrés pour le Canada en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 7 milliards \$. Conformément à la Loi, la situation à l'égard de cette limite est de 370 millions \$ (1986 — 430 millions \$), y compris un passif éventuel de 330 millions \$ (1986 — 376 millions \$).

# REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

(en milliers de dollars)

## Bilans au 31 décembre

Prêts à recevoir (nets)	5 760
Moins : provision pour pertes	163
	5 597
Placements à court terme	1 038
Intérêts courus et autres éléments d'actif	296
Total de l'actif	6 932
Emprunts	5 624
Intérêts courus et autres éléments de passif	373
Provision pour sinistres	35
Total du passif	6 033
Capital-actions	697
Réserve pour éventualités	100
Bénéfices non répartis	102
Avoir de l'actionnaire	899
Total du passif et avoir de l'actionnaire	6 932

## États des résultats

Revenu d'intérêt et d'honoraires	547
Primes d'assurance et revenu d'honoraires	19
Revenu d'intérêt sur placements	97
Bénéfice total	664
Dépenses d'intérêt	569
Provision pour pertes et sinistres	59
Frais d'administration	34
Total des dépenses	663
Bénéfice net	1

1986	1985	1984	1983
5 820 347 \$ 136 366	6 076 226 \$ 105 257	5 650 478 \$ 83 261	5 050 737 \$ 62 342
5 683 981 \$	5 970 969 \$	5 567 217 \$	4 988 395 \$
1 093 766 \$ 395 732	920 296 \$ 404 873	705 757 \$ 361 667	832 195 \$ 242 433
7 173 479 \$	7 296 138 \$	6 634 641 \$	6 063 023 \$
5 900 765 \$ 341 357 33 411	6 022 572 \$ 347 258 30 251	5 394 165 \$ 363 643 22 287	4 887 347 \$ 386 257 20 356
6 275 533 \$	6 400 081 \$	5 780 095 \$	5 293 960 \$
697 000 \$ 25 000 175 946	697 000 \$ — 199 057	660 000 \$ — 194 546	581 000 \$ — 188 063
897 946 \$	896 057 \$	854 546 \$	769 063 \$
7 173 479 \$	7 296 138 \$	6 634 641 \$	6 063 023 \$
1986	1985	1984	1983
583 190 \$ 17 439 76 222	596 788 \$ 16 490 72 234	573 080 \$ 17 433 87 094	477 414 \$ 17 897 72 758
676 851 \$	685 512 \$	677 607 \$	568 069 \$
597 388 \$ 43 465 34 109	619 359 \$ 28 399 33 243	612 362 \$ 30 531 28 231	517 354 \$ 18 494 30 245
674 962 \$	681 001 \$	671 124 \$	566 093 \$
1 889 \$	4 511 \$	6 483 \$	1 976 \$



# REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

(en milliers de dollars)

	Société	1987 Canada	Total	So
<b>Accords financiers aménagés</b>				
Financement à l'exportation				
Financement direct	601 354 \$	186 158 \$	787 512 \$	513
Garanties de la SEE	6 432	—	6 432	14
Participation bancaire	139	—	139	27
Prêts bancaires connexes	24 095	412	24 507	16
Prêts connexes de l'ACDI	40 806	—	40 806	18
Total partiel	672 826 \$	186 570 \$	859 396 \$	592
Assurance à l'exportation				
Assurance à court terme	2 603 497 \$	10 471 \$	2 613 968 \$	2 169
Assurance à moyen terme	604 836	80 106	684 942	317
Garanties	241 982	149	242 131	104
Total partiel	3 450 315 \$	90 726 \$	3 541 041 \$	2 591
Total	4 123 141 \$	277 296 \$	4 400 437 \$	3 183

## Données financières et autres

Financement à l'exportation				
Nombre d'opérations financées	91	9	100	
Nombre de prêts à recevoir	651	59	710	
Prêts à recevoir	5 858 868 \$	770 411 \$	6 629 279 \$	5 871
Nombre de prêts non déboursés	168	14	182	
Prêts non déboursés	1 874 675 \$	200 486 \$	2 075 161 \$	2 575
Versements aux exportateurs durant l'exercice	622 940 \$	20 901 \$	643 841 \$	627
Garanties sur prêts en cours	9	—	9	
Responsabilité relative aux garanties sur prêts	19 300 \$	—	19 300 \$	213
Sommes non déboursées pour les garanties sur prêts	9 260 \$	—	9 260 \$	4
Lignes de crédit et protocoles en vigueur	46	2	48	
Sommes non affectées	3 136 646 \$	386 715 \$	3 523 361 \$	3 390
Prêts rééchelonnés	18	8	26	
Montants rééchelonnés	384 711 \$	79 757 \$	464 468 \$	14
Prêts radiés	1	—	1	
Montants radiés	5 \$	—	5 \$	
Assurance à l'exportation				
Nombre de polices émises	1 639	34	1 673	
Polices d'assurance et garanties en vigueur	2 111	100	2 211	
Responsabilité relative aux assurances et aux garanties	2 964 474 \$	370 019 \$	3 334 493 \$	2 71
Sinistres réglés	13 480 \$	9 879 \$	23 359 \$	
Sinistres recouvrés	14 461 \$	4 387 \$	18 848 \$	
Sinistres radiés (imputés)	13 433 \$	1 182 \$	14 615 \$	1
Sinistres en cours en fin d'exercice	13 754 \$	9 961 \$	23 715 \$	2
Demandes d'indemnisation à l'étude en fin d'exercice	1 745 \$	3 409 \$	5 154 \$	
Nombre d'employés en fin d'exercice			498	

1982	1985			1984			1983			
	Total	Société	Canada	Total	Société	Canada	Total	Société	Canada	
31 \$	526 819 \$	620 422 \$	76 266 \$	696 688 \$	1 147 052 \$	31 472 \$	1 178 524 \$	891 258 \$	—	891 258 \$
—	14 921	4 983	—	4 983	2 005	—	2 005	5 676	—	5 676
—	27 728	—	—	—	12 000	—	12 000	—	—	—
—	16 558	11 129	—	11 129	131 125	—	131 125	36 014	—	36 014
—	18 879	45 571	—	45 571	238 660	—	238 660	36 070	—	36 070
31 \$	604 905 \$	682 105 \$	76 266 \$	758 371 \$	1 530 842 \$	31 472 \$	1 562 314 \$	969 018 \$	—	969 018 \$
39 \$	2 181 275 \$	1 811 836 \$	—	1 811 836 \$	1 816 618 \$	—	1 816 618 \$	1 679 428 \$	—	1 679 428 \$
45	429 353	404 129	101 011 \$	505 140	604 284	209 683 \$	813 967	2 170 054	5 762 \$	2 175 816
39	105 160	35 890	290	36 180	31 160	10 971	42 131	38 655	2 893	41 548
23 \$	2 715 788 \$	2 251 855 \$	101 301 \$	2 353 156 \$	2 452 062 \$	220 654 \$	2 672 716 \$	3 888 137 \$	8 655 \$	3 896 792 \$
54 \$	3 320 693 \$	2 933 960 \$	177 567 \$	3 111 527 \$	3 982 904 \$	252 126 \$	4 235 030 \$	4 857 155 \$	8 655 \$	4 865 810 \$
1	59	88	4	92	107	3	110	47	—	47
50	728	690	48	738	575	32	607	562	33	595
34 \$	6 655 542 \$	6 140 520 \$	1 043 244 \$	7 183 764 \$	5 716 384 \$	985 188 \$	6 701 572 \$	5 141 041 \$	865 002 \$	6 006 043 \$
7	152	147	7	154	176	4	180	130	2	132
91 \$	2 624 584 \$	2 846 209 \$	405 494 \$	3 251 703 \$	3 314 566 \$	373 237 \$	3 687 803 \$	3 067 185 \$	529 000 \$	3 596 185 \$
85 \$	660 507 \$	819 980 \$	78 966 \$	898 946 \$	934 480 \$	140 769 \$	1 075 249 \$	890 897 \$	156 562 \$	1 047 459 \$
—	6	6	—	6	5	—	5	4	1	5
—	213 206 \$	201 717 \$	—	201 717 \$	185 038 \$	—	185 038 \$	180 827 \$	6 831 \$	187 658 \$
—	4 243 \$	6 889 \$	—	6 889 \$	7 874 \$	—	7 874 \$	5 676 \$	—	5 676 \$
2	48	27	1	28	32	1	33	24	—	24
00 \$	3 783 101 \$	3 731 851 \$	42 500 \$	3 774 351 \$	3 503 768 \$	42 500 \$	3 546 268 \$	2 821 402 \$	—	2 821 402 \$
3	18	13	5	18	12	2	14	7	2	9
13 \$	202 652 \$	81 382 \$	34 095 \$	115 477 \$	87 379 \$	10 540 \$	97 919 \$	57 818 \$	8 154 \$	65 972 \$
—	3	2	—	2	1	—	1	1	—	1
—	4 082 \$	5 662 \$	—	5 662 \$	3 201 \$	—	3 201 \$	361 \$	—	361 \$
25	1 525	1 129	44	1 173	956	62	1 018	981	7	988
57	1 840	1 299	110	1 409	1 267	109	1 376	1 178	130	1 308
23 \$	3 142 319 \$	2 483 804 \$	427 734 \$	2 911 538 \$	2 274 935 \$	428 139 \$	2 703 074 \$	2 262 129 \$	417 418 \$	2 679 547 \$
44 \$	4 601 \$	10 157 \$	5 013 \$	15 170 \$	13 472 \$	6 341 \$	19 813 \$	29 241 \$	3 314 \$	32 555 \$
31 \$	3 694 \$	6 386 \$	9 733 \$	16 119 \$	13 150 \$	725 \$	13 875 \$	5 610 \$	—	5 610 \$
—	12 533 \$	9 960 \$	124 \$	10 084 \$	2 062 \$	(20) \$	2 042 \$	632 \$	—	632 \$
51 \$	33 819 \$	40 307 \$	5 138 \$	45 445 \$	46 496 \$	9 982 \$	56 478 \$	48 236 \$	4 346 \$	52 582 \$
—	3 425 \$	6 456 \$	—	6 456 \$	10 826 \$	518 \$	11 344 \$	12 590 \$	873 \$	13 463 \$
	539			562			577			610

# BUREAUX DE LA SOCIÉTÉ

## **Siège social**

Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor  
C.P. 655  
Ottawa Canada K1P 5T9  
Tél. : (613) 598-2500  
Télex : 053-4136  
Télécopieur : (613) 237-2690  
Câble : EXCREDCORP

## **Région de l'Atlantique**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 1003, Édifice de  
la Banque Toronto-Dominion  
1791, rue Barrington  
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1  
Tél. : (902) 429-0426  
Télécopieur : (902) 423-0881

## **Région du Québec**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 2724, 800, Place Victoria  
C.P. 124  
Succursale postale Tour de la Bourse  
Montréal (Québec) H4Z 1C3  
Tél. : (514) 878-1881  
Télécopieur : (514) 878-9891

## **Région de l'Ontario**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 810, Édifice de la Banque Nationale  
C.P. 810  
150, rue York  
Toronto (Ontario) M5H 3S5  
Tél. : (416) 364-0135  
Télex : 06-22166  
Télécopieur : (416) 862-1267

## **Bureau de district de London**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 303, 451, rue Talbot  
London (Ontario) N6A 5C9  
Tél. : (519) 679-6523  
Télécopieur : (519) 679-4483

## **Bureau de district d'Ottawa**

Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor  
C.P. 655  
Ottawa Canada K1P 5T9  
Tél. : (613) 598-2992  
Télex : 053-4136  
Télécopieur : (613) 237-2690  
Câble : EXCREDCORP

## **Région des Prairies et du Nord**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 2140, Bow Valley Square III  
255, 5<sup>e</sup> avenue sud-ouest  
Calgary (Alberta) T2P 3G6  
Tél. : (403) 294-0928  
Télécopieur : (403) 294-1133

## **Bureau de district du Manitoba et de la Saskatchewan**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 707, 330, avenue Portage  
Winnipeg (Manitoba) R3C 0C4  
Tél. : (204) 943-3938  
Télécopieur : (204) 983-2187

## **Région de la Colombie-Britannique et du Yukon**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 1030, One Bentall Centre  
505, rue Burrard  
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5  
Tél. : (604) 688-8658  
Télécopieur : (604) 688-3710



Walter Hutchings, SEE, et Walter

Labuhn, président de Legrand

Industries Ltd., de Calgary, four-

nisseur d'équipement de pompage

de champs pétroliers, assuré par

la SEE.



# OFFICES OF THE CORPORATION

**Manitoba/Saskatchewan District Office**  
 Export Development Corporation  
 Suite 707, 330 Portage Avenue  
 Winnipeg, Manitoba R3C 0C4  
 Tel.: (204) 943-3938  
 Facsimile: (204) 983-2187

**British Columbia and Yukon Region**  
 Export Development Corporation  
 Suite 1030, One Bentall Centre  
 505 Burrard Street  
 Vancouver, British Columbia V7X 1M5  
 Tel.: (604) 688-8658  
 Facsimile: (604) 688-3710

**Head Office**  
 Export Development Corporation  
 151 O'Connor Street, P.O. Box 655  
 Ottawa, Canada K1P 5T9  
 Tel.: (613) 598-2500  
 Telex: 053-4136  
 Facsimile: (613) 237-2690  
 Cable: EXCREDECORP

**Atlantic Region**  
 Export Development Corporation  
 Suite 1003, Toronto-Dominion Bank Building  
 1791 Barrington Street  
 Halifax, Nova Scotia B3J 3L1  
 Tel.: (902) 429-0426  
 Facsimile: (902) 423-0881

**Quebec Region**  
 Export Development Corporation  
 Suite 2724, 800 Victoria Square  
 P.O. Box 124  
 Tour de la Bourse Postal Station  
 Montréal, Québec H4Z 1C3  
 Tel.: (514) 878-1881  
 Facsimile: (514) 878-9891

**Ontario Region**  
 Export Development Corporation  
 Suite 810, National Bank Building  
 150 York Street  
 Toronto, Ontario M5H 3S5  
 Tel.: (416) 364-0135  
 Telex: 06-22166  
 Facsimile: (416) 862-1267

**London District Office**  
 Export Development Corporation  
 Suite 303, 451 Talbot Street  
 London, Ontario N6A 5C9  
 Tel.: (519) 679-6523  
 Facsimile: (519) 679-4483

**Ottawa District Office**  
 Export Development Corporation  
 151 O'Connor Street  
 P.O. Box 655  
 Ottawa, Canada K1P 5T9  
 Tel.: (613) 598-2992  
 Telex: 053-4136  
 Facsimile: (613) 237-2690  
 Cable: EXCREDECORP

**Prairie and Northern Region**  
 Export Development Corporation  
 Suite 2140, Bow Valley Square III  
 255-5th Avenue S.W.  
 Calgary, Alberta T2P 3G6  
 Tel.: (403) 294-0928  
 Facsimile: (403) 294-1133

Walter Hutchings, EDC with  
 insurance client, Walter Labuhn,  
 President, Legrand Industries  
 Limited, Calgary, a supplier of  
 oilfield pumping equipment.



86	Canada	Total	2,831	\$	526,819	14,921	27,728	16,558	18,879	\$	604,905	1,289	\$	2,181,275	429,353	105,160	2,251,855	\$	101,301	\$	177,567	\$	2,933,960	36,754	\$	3,320,693
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—		
			—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—					





1986	\$ 58,203,347	\$6,076,226	1985	1984	1983
\$5,683,981	\$5,970,969	\$5,567,217	\$4,988,395	\$832,195	\$424,433
\$1,093,766	\$920,296	\$705,757	\$832,195	\$242,433	\$6,063,023
395,732	404,873	361,667			
\$7,173,479	\$7,296,138	\$6,634,641	\$6,063,023		
\$5,900,765	\$6,022,572	\$5,394,165	\$4,887,347	386,257	20,356
341,357	347,258	363,643			
33,411	30,251	22,287			
\$6,275,533	\$6,400,081	\$5,780,095	\$5,293,960		
\$697,000	\$697,000	\$660,000	\$581,000	188,063	
25,000					
175,946	199,057	194,546			
\$897,946	\$896,057	\$854,546	\$769,063		
\$7,173,479	\$7,296,138	\$6,634,641	\$6,063,023	1983	
1986	1985	1984			
\$583,190	\$596,788	\$573,080	\$477,414	17,897	72,758
17,439	16,490	17,433			
76,222	72,234	87,094			
\$676,851	\$685,512	\$677,607	\$568,069		
\$597,388	\$619,359	\$612,362	\$517,354	18,494	30,245
43,465	28,399	30,531			
34,109	33,243	28,231			
\$674,962	\$681,001	\$671,124	\$566,093		
\$1,889	\$4,511	\$6,483	\$1,976		

# FIVE YEAR REVIEW

(Thousands of dollars)

## Balance Sheets as at December 31

\$5,760,	Loans receivables (net)
163,	Less: allowance for losses
\$5,597,	
\$1,038,	Short term investments
296,	Accrued interest and other assets
\$6,932,	Total assets
\$5,624,	Loans payable
373,	Accrued interest and other liabilities
35,	Allowance for claims
\$6,033,	Total liabilities
\$ 697,	Share capital
100,	Reserve for contingencies
102,	Retained earnings
\$ 899,	Shareholder's equity
\$6,932,	Total liabilities and shareholder's equity
Income statements	
\$ 547,	Loan interest and fees earned
19,	Insurance premiums and fees earned
97,	Investment interest earned
\$ 664,	Total income
\$ 569,	Interest expense
59,	Provisions for losses and claims
34,	Administrative expenses
\$ 663,	Total expenses
\$ 1,	Net income

December 31  
1987  
December 31  
1986  
(in thousands)

Amounts due to (due from) Canada	
Canada bonds, bearing interest at the rate of 9.50% maturing in 1994	\$ (5,033)
Accrued interest receivable	(22)
Accounts administered for Canada (note 12)	426
Long term loans payable	25,000
Accrued interest payable	447
	\$ 20,818
	\$ 79,444

The Government of Canada has established an understanding that it will seek Parliamentary appropriations to eliminate any losses the Corporation might incur. No such appropriation has been required to date.

The Corporation is not subject to the requirements of the Income Tax Act with respect to its earnings.

The Corporation also enters into transactions with other Crown corporations in the normal course of business.

## 12. Accounts Administered for Canada

(a) Pursuant to the Act, the Corporation

administers for Canada certain loans and insurance programs entered into under the authority of the Governor General in Council for which the Board of Directors is not accountable other than in respect of the administration of the contracts. These accounts are maintained separately from the Corporation's accounts, and are consolidated annually as at March 31 with the financial statements of the Government of Canada which are reported upon separately by the Auditor General of Canada. The assets administered for Canada, mainly loans receivable and accrued interest and fees recorded in accordance with accounting policies and practices approved by the Government of Canada, amounted to \$871 million (1986 — \$880 million).

(b)

Canada account statutory limits, commitments and contingent liabilities The Act allows the Accounts administered for Canada to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of \$6 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$956 million (1986 — \$823 million), including contingent liabilities of \$4 million (1986 — \$9 million). The Act also specifies that the Accounts administered for Canada can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of \$7 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, was \$370 million (1986 — \$430 million) including contingent liabilities of \$330 million (1986 — \$376 million).



Income and expense items		
Interest expense	\$	3,603
Less: administrative expenses recovered		6,622
Interest earned		469
	\$	(3,488)
	\$	747

(in thousands)

Year Ended	Year Ended
December 31	December 31
1987	1986

Transactions with Canada are summarized as follows:

### 11. Related Party Transactions

U.S. Dollars		
Assets	\$	5,082,409
Liabilities		5,236,999
Net exposure	\$	(154,590)
	\$	(139,566)
Rate of exchange US \$1.00		
	\$	1,2993
	\$	1,3805
British pounds, Deutsche marks, European Currency Units, Swiss francs and Yen		
Assets	\$	119,284
Liabilities		95,964
Net exposure	\$	23,320
	\$	11,335

(in thousands)

Year Ended	Year Ended
December 31	December 31
1987	1986

The Corporation has substantial assets and liabilities in U.S. dollars and in other currencies. The Canadian dollar equivalent after taking into consideration forward exchange contracts is as follows:

### 10. Foreign Currency Balances

The Act allows the Corporation to borrow up to a maximum of ten times the aggregate of its paid-in capital from time and the retained earnings determined in accordance with the most recent audited financial statements. As at December 31, 1987, this formula produced a limit of \$8,729 million (1986 — \$8,961 million) against which borrowings amounted to \$5,624 million (1986 — \$5,901 million). Corporation's insurance activities.

Contingent liabilities of the Corporation included in the above positions amounted to \$2,273 million (1986 — \$2,123 million). Of this amount, \$67 million (1986 — \$245 million) related to loan guarantees and loans with recourse to the Corporation. The balance pertained to the Corporation's insurance activities.

## 7. Loans Payable

Loans payable mature as follows:

December 31	December 31
1987	1986
	(in thousands)

Within 12 months — fixed	\$ 1,045,223	\$ 767,724
— floating	1,679,397	1,563,275
1988	—	1,144,970
1989	511,220	551,233
1990	804,305	773,741
1991	336,693	351,849
1992	570,718	236,205
1993 to 1997	676,561	511,768
Total	\$ 5,624,117	\$ 5,900,765

Commercial loans included above:  
Fixed interest rates from 5.38% to 14.13%  
(1986 — 5.38% to 15.55%)

\$ 3,336,229

\$ 4,216,407

Floating rate and short term fixed rate revolving loans

\$ 2,262,888

\$ 1,604,358

Canada loans included above:  
Fixed interest rates at 8.375%  
(1986 — 8.25% to 8.5%)

\$ 25,000

\$ 80,000

The Corporation also had lines of credit and overdraft facilities aggregating

\$3,555 million at December 31, 1987  
(1986 — \$3,201 million)

## 8. Share Capital

The authorized share capital is \$1.5 billion consisting of 15 million shares with a par value of \$100 each. The number

of shares issued and fully paid is 6,970 thousand (1986 — 6,970 thousand).

## 9. Statutory Limits, Commitments and Contingent Liabilities

The Export Development Act (the Act) allows the Corporation to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of \$15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$7,704 million (1986 — \$8,370 million). Of this amount, undischarged commitments on signed loan agreements at face rates from 6.74% to 12.50% is \$1,868 million (1986 — \$2,549 million) with the balance representing loans receivable and loans with recourse to the Corporation.

The Corporation expects to fund these undischarged commitments near the time of their disbursement, typically over a three year period, by issuing a combination of debt instruments in world capital markets at commercial rates of interest and capital stock. The Corporation generally attempts to match debt maturities and currencies with those of its average export loans. The Act also specifies that the Corporation can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of \$15 billion. The posi-

The geographic distribution of rescheduled and restructured loans is as follows:

		December 31	
		1987	December 31 1986
(in thousands)			
Pacific and North Asia	\$ 9,076	\$ 10,146	
South Asia	799	2,826	
North and West Africa	148,462	82,843	
Eastern Europe	106,387	2,372	
Western Europe	99,890	112,939	
USA and Caribbean	43,196	39,476	
Mexico and Central America	102,823	32,935	
South America East	183,815	84,685	
South America West	49,910	46,717	
\$ 744,358		\$ 414,939	
Commercial amounts included above		\$ 67,930	\$ 35,552
Amounts overdue		\$ 78,923	\$ 28,068

6. Non-Current Loans Receivable

Due to the weakening of economic conditions over time, certain loans where there is risk of long repayment delays or significant doubt as to collectibility are placed in the non-current category. Total non-current amounts receivable are as follows:

		December 31	
		1987	December 31 1986
(in thousands)			
Sovereign, mainly in Eastern Europe and South America West	\$ 636,663	\$ 624,218	
Commercial, mainly in the USA	141,030	135,084	
\$ 777,693		\$ 759,302	

In addition to not recognizing interest on these loans, any undisbursed balances on signed loan agreements are cancelled or frozen, and sovereign borrowers are declared ineligible for further financing, to prevent any increased exposure resulting from new business. Total interest on non-current loans not recognized as revenue in 1987 amounted to \$79,729 thousand (1986 — \$71,929 thousand). At December 31, 1987, the accumulated interest not recognized on loans amounted to \$205,890 thousand (1986 — \$114,487 thousand) of which \$133,343 thousand related to sovereign loans (1986 — \$74,504 thousand).



		Principal		Interest	
		\$	\$	\$	\$
December 31	1987	232,973	151,738	53,320	149,239
December 31	1986				
(in thousands)					

The principal method of alleviating the debt repayment problems of sovereign nations continues to be the use of rescheduled agreements. The Governments of debtor and creditor countries meet, usually under the auspices of the Paris Club, to negotiate guidelines covering the rescheduling of debt coming due within a specific time frame. These rescheduling agreements are accompanied by International Monetary Fund (IMF) disciplines to improve the underlying economies of the countries and usually result in structural adjustments covering several years until the problems are resolved. Once the government to government multilateral guidelines have been established, the Corporation and other government departments and agencies bilaterally negotiate their relevant loans. This method of facilitating repayments is considered normal in collecting sovereign debts and reflects government direction.

In addition, through the Corporation's membership in the International Union of Credit and Investment Insurers (Berne Union), and indirectly through Canada's Organization for Economic Cooperation and Development, the International Bank for Reconstruction and Development and the IMF, the Corporation is provided with exchanges of international financial and credit information aiding the negotiation of repayments from international borrowers. Commercial debt repayment problems are generally alleviated by restructuring agreements wherein loan repayment terms and schedules are adjusted to match projected cash flows of the commercial entity involved.

Rescheduled and restructured amounts during the year are as follows:

### 5. Rescheduled and Restructured Loans Receivable

		Total	
		\$	\$
Pacific and North Asia	5,389	1,062	3
South Asia	11	15,907	54,225
Middle East and East Africa	71,294	30,114	40,865
North and West Africa	30,114	20,898	16,053
Eastern Europe	40,865	103,644	122,309
Western Europe	20,898	35,150	48,678
Mexico and Central America	35,150	67,930	129,978
USA and Caribbean	103,644	111,345	119,750
		486,640	613,585
(in thousands)			
December 31	1987	December 31	1986

### 3. Loans Receivable

Loans receivable from both sovereign and commercial borrowers are mostly at fixed interest rates established in competition with similar export credit agencies in other countries and generally below commercial rates. These loans mature as follows:

December 31  
1987  
December 31  
1986

(in thousands)		
Within 12 months — fixed	\$ 650,724	\$ 659,039
— floating	101,635	64,417
Overdue	399,899	394,997
1988	—	779,624
1989	758,077	759,469
1990	733,582	679,787
1991	699,328	620,294
1992	618,941	513,500
1993-1997	1,479,520	1,070,722
1998 and thereafter	318,929	278,498
Total	\$ 5,760,635	\$ 5,820,347
Commercial loans included above	\$ 992,344	\$ 1,034,291
Floating rate loans, generally based on LIBOR rates, included in total loans	\$ 1,126,556	\$ 731,407

The geographic distribution of these loans is as follows:

Pacific and North Asia	\$ 628,873	\$ 550,064
South Asia	341,868	310,891
Middle East and East Africa	410,692	471,345
North and West Africa	1,143,924	1,214,101
Eastern Europe	769,871	737,921
Western Europe	502,203	595,762
USA and Caribbean	539,614	546,625
Mexico and Central America	335,954	293,332
South America East	529,014	537,162
South America West	558,622	563,144
	\$ 5,760,635	\$ 5,820,347

### 4. Overdue Loans Receivable

Amounts overdue consist of principal instalments and billed interest and fees that have not been received in accordance with the specified terms contained in the related loan agreements.

The geographic distribution of the overdue principal and recognized interest, in

the amounts of \$399,899 thousand (1986 — \$394,997 thousand) and \$86,741 thousand (1986 — \$218,588 thousand) respectively, is as follows:

In subsequent years, interest income on non-current loans is recognized on a cash basis.

Non-current loans are restored to an accrual basis when regular repayment patterns of all or substantially all amounts due have been established, which is usually over a one to two year time period and normally after a rescheduling agreement has been signed, and there is reasonable assurance that the repayment pattern will continue in future years.

Loan fees are taken into income over the disbursement and repayment periods of a loan.

### Investment Interest Earned

Investment interest, which is substantially earned outside Canada, is prorated between loans and guarantees and insurance and guarantees on the basis of average funds invested.

### Interest Expense

Interest expense includes hedging expenses, and the amortization of debt discount and issue expenses which are charged to income over the life of the debt on a straight line basis.

### Insurance Premiums

Insurance premiums and fees are earned in Canada. For short term insurance policies, premiums are taken into income at the commencement of coverage. Premiums on other export insurance policies are taken into income using methods which generally reflect the exposures over the terms of the policies. Foreign investment insurance premiums are taken into income evenly over the terms of coverage, except that the premium in the first year is taken into income in its entirety when received.

### Translation of Foreign Currency

The Corporation hedges its U.S. dollar assets and liabilities on a total portfolio basis. Any net exposure to future changes in the U.S. dollar foreign exchange rate is due to short term timing differences in cash flows. It is the Corporation's policy to manage assets and liabilities denominated in U.S. dollars in such a way as to minimize this net exposure. Accordingly, assets and liabilities denominated in U.S. dollars are translated into Canadian dollars at exchange rates prevailing at year-end.

Gains and losses relating to the translation of any unhedged long-term foreign currency assets or liabilities in other than U.S. dollars are deferred and amortized on a straight line basis over the remaining life of the asset or liability. The unamortized balance of the deferred exchange gains or losses is included in deferred revenues or other assets.

Income and expenses are translated at average monthly exchange rates in effect during the year. Exchange gains and losses resulting from the translation of foreign currency balances and transactions are reported with investment interest earned.



1. Act of Incorporation and Corporate Mandate

Export Development Corporation was established on October 1, 1969 by the Export Development Act, a statute of the Parliament of Canada. The Corporation was created as an agent of Her Majesty in right of Canada for the purpose of facilitating and developing trade between Canada and other countries, by the provision of loans, guarantees and insurance. The Corporation is accountable for its affairs to Parliament through the Minister for International Trade.

2. Summary of Significant Accounting Policies

Allowance for Claims on Insurance and Guarantees

The Corporation provides for claims based on claims experience augmented, if necessary, by a specific provision based on a review of contingent liabilities. Claims payments are recorded at estimated recoverable values and included with other assets and non-recoverable amounts are charged to the allowance. Subsequent net gains or losses on recovery are credited or charged to the allowance.

Marketable Securities

Marketable securities are valued at the lower of cost and market value as at the balance sheet date.

Allowance for Losses on

Loans Receivable

The allowance for losses on loans is based on a review of collectibility of all outstanding loans to sovereign and commercial borrowers. In respect of this review, the Corporation recognizes that the economies in some of the countries where the Corporation has made loans have weakened over time to the extent that indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. It is not possible at this time for management to determine the amounts, if any, of potential losses associated with these uncertainties and delays. Therefore, in addition to any specific provisions made as a result of the review of the outstanding loans, the Corporation charges to income an amount sufficient to maintain a general allowance to reflect management's best estimate of the amount necessary to cover the risks in the non-current loans portfolio.

Reserve for Contingencies

The Corporation has in 1986 established, through transfers from retained earnings, a reserve for contingencies with respect to possible unforeseen decreases in the value of loans receivable or claims on insurance and guarantees. Subsequent reductions, if any, in the reserve for contingencies will be credited to retained earnings.

Loan Interest and Fees Earned

Interest is accrued on principal receivable until such time as the loan becomes non-current. Non-current is defined as any loan where there is significant doubt as to collectibility, where significant payments have not been received for a period of two years and a rescheduling agreement has not been negotiated, or when a rescheduling agreement has been signed and a significant payment has not been received for one year.

# Statement of Changes in Financial Position

for the year ended December 31, 1987

	1987	1986
Operations		
	(in thousands)	
Net income	\$ 1,498	\$ 1,889
Items not affecting cash		
Provision for claims and losses on loans	59,178	43,465
Amortization of fees and premiums	(27,112)	(36,198)
Decrease in accruals of interest and fees	67,019	13,734
Rescheduling of interest	(151,738)	(53,320)
Fees and premiums received	41,366	47,224
Other changes	(16,647)	(40,967)
Loans receivable disbursed	(622,940)	(627,422)
Loans receivable repaid	581,777	888,851
Cash provided from (used in) operations	(67,599)	237,256
Treasury		
Issue of long term debt	635,816	572,104
Repayment of long term debt	(824,348)	(578,956)
Increase (decrease) in short term loans payable	201,034	(56,934)
Cash provided from (used in) financing	12,502	(63,786)
Increase (decrease) in cash and marketable securities	(55,097)	173,470
Cash and Marketable Securities		
Beginning of year	1,093,766	920,296
End of year	\$ 1,038,669	\$ 1,093,766

Statement of Income and Retained Earnings  
for the year ended December 31, 1987

1987	1986	
		(in thousands)
<b>Loans and Guarantees</b>		
Interest earned	\$ 522,213	\$ 556,540
Fees earned	25,238	26,650
Investment interest earned	92,612	71,313
	640,063	654,503
Interest expense	446,390	493,131
Long term		
Short term	123,400	104,257
Provision for losses on loans	50,710	36,265
	620,500	633,653
<b>Insurance and Guarantees</b>		
Premiums and fees earned	19,762	17,439
Investment interest earned	5,042	4,909
	24,804	22,348
Provision for claims	8,468	7,200
	16,336	15,148
Income from Operations	35,899	35,998
Administrative Expenses	34,401	34,109
<b>Net Income</b>	<b>1,498</b>	<b>1,889</b>
<b>Retained Earnings</b>		
Beginning of year	175,946	199,057
Less: transfer to reserve for contingencies	75,000	25,000
End of year	\$ 102,444	\$ 175,946



Liabilities	1987	1986
(in thousands)		

Loans payable (note 7)	\$ 2,899,497	\$ 3,569,766
Long term		
Current portion of long term	1,030,025	767,724
Short term	3,929,522	4,337,490

Accrued interest	5,624,117	5,900,765
	202,660	214,143
	5,826,777	6,114,908
Other liabilities and deferred revenues	5,369	5,462
Accounts payable	165,769	121,752
Deferred revenues and other credits	35,369	33,411
Allowance for claims on insurance and guarantees	206,507	160,625

Shareholder's Equity		
Share capital (note 8)	697,000	697,000
Reserve for contingencies	100,000	25,000
Retained earnings	102,444	175,946
	899,444	897,946
	\$ 6,932,728	\$ 7,173,479

Commitments and contingent liabilities (note 9)

Approved by the Board of Directors



R.L. Richardson  
President and Chief Executive Officer



B.A. Culham  
Senior Vice-President, Finance and Treasurer

FINANCIAL STATEMENTS

Balance Sheet  
as at December 31, 1987

Assets		1987	1986
(in thousands)			
Loans receivable (notes 3, 4, 5 and 6)			
Long term		\$ 4,608,377	\$ 4,701,894
Current portion of long term		1,152,258	1,118,453
Accrued interest and fees			
		5,760,635	5,820,347
Less: allowance for losses on loans			
		5,983,855	6,126,292
		163,135	136,366
Cash and marketable securities			
Cash and short term deposits		732,996	523,212
Marketable securities			
(market value: 1987 — \$314,726			
1986 — \$571,138)			
Accrued interest		305,673	570,554
		15,460	12,494
Other assets			
Unamortized debt discount and issue expenses		39,755	50,537
Other		18,124	26,756
		57,879	77,293
		\$ 6,932,728	\$ 7,173,479

# AUDITOR'S REPORT



AUDITOR GENERAL OF CANADA

VERIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

To The Minister for International Trade

I have examined the balance sheet of Export Development Corporation as at December 31, 1987 and the statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. My examination was made in accordance with generally accepted auditing standards in Canada, conforming with International Auditing Guidelines, and accordingly included such tests and other procedures as I considered necessary in the circumstances.

In my opinion, these financial statements present fairly the financial position of the Corporation as at December 31, 1987 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles in Canada, conforming with International Accounting Standards, applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my examination of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part XII of the Financial Administration Act and regulations, the Export Development Act and the by-laws of the Corporation.

Kenneth M. Dye, F.C.A.  
Auditor General of Canada

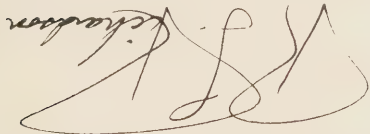
Ottawa, Canada  
February 24, 1988



# MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS

Minister considers them to be in the national interest. The Board of Directors is not accountable for such contracts, its obligation in relation thereto being limited to ensuring that they are administered in a sound manner. Funds required for such contracts are paid to the Corporation by Canada, and funds recovered are remitted to Canada, net of amounts withheld to cover related administrative expenses. The administration of accounts on behalf of Canada are shown in note 12 to the Corporation's financial statements.

The Auditor General of Canada conducts an independent examination, in accordance with generally accepted auditing standards, and expresses his opinion on the financial statements. His examination includes a review of the Corporation's system of internal control and appropriate tests and procedures to enable him to report whether the financial statements are presented fairly and whether the transactions that have come to his notice during his examination of the financial statements have been in accordance with stated authorities. The Auditor General has full and free access to the Audit Committee of the Board and meets with it on a regular basis.



R.L. Richardson  
President and Chief Executive Officer

B.A. Culham  
Senior Vice-President,  
Finance and Treasurer



The financial statements contained in this annual report have been prepared by management in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, which conform in all material respects with international accounting standards. The integrity and objectivity of the data in these financial statements are management's responsibility. The financial statements include some amounts, such as the allowance for losses on loans, that are necessarily based on management's best estimates and judgement. Management is also responsible for all other information in the annual report and for ensuring that this information is consistent, where appropriate, with the information and data contained in the financial statements. In support of its responsibility, management maintains financial and management control systems and practices to provide reasonable assurance as to the reliability of financial information, that the assets are safeguarded and the operations are carried out effectively. The Corporation has an internal audit department whose functions include reviewing internal controls and their application, on an on-going basis.

The Board of Directors is responsible for ensuring that management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control and exercises this responsibility through the Audit Committee of the Board, which is composed of directors who are not employees of the Corporation. The Audit Committee meets with management, the internal auditors and the Auditor General of Canada on a regular basis.

The Board of Directors is responsible for all business undertaken by the Corporation. Contracts which, in the opinion of the Board of Directors, involve risks for a term or an amount in excess of that which the Corporation would normally undertake, may be entered into under the authority of the Governor General in Council where the

# CORPORATE PERFORMANCE

The performance of the Corporation is measured by the extent to which it provides a competitive financing and insurance service to Canadian exporters, recognizing that the competitiveness of Canadian exporters in other respects will determine the volume of business which can be supported. Forecasting of business volume, particularly financing, will be subject to significant uncertainties in the volume and timing of projects won by Canadian exporters. The volume of financing by the Corporation is best measured over several years where performance depends on long term provision of financing and related insurance support towards ultimate signings of export contracts.

Business Transacted			
Export Financing Volume	(in thousands)		
	1986	Actual 1987	Plan 1987
Direct			
Corporate account	\$ 513,988	\$ 750,000	\$ 601,354
Canada account	12,831	150,000	186,158
Other institutions	526,819	900,000	787,512
Total	\$ 604,905	\$ 975,000	\$ 859,396
Export Insurance Volume			
Corporate account	\$ 2,591,865	\$ 2,774,675	\$ 3,450,315
Canada account	123,923	146,499	90,726
Total	\$ 2,715,788	\$ 2,921,174	\$ 3,541,041
Performance Indicators			
Net income	\$ 1,889	\$ 4,076	\$ 1,498
Productivity			
Total business volume per employee	\$ 6,161	N/A	\$ 8,836
Effectiveness			
Canadian exports supported	\$ 3,132,000	N/A	\$ 4,196,126
Number of Canadian businesses supported	2,471	N/A	2,769
Efficiency			
Percentage of total administrative expenses to the value of financing and insurance agreements	0.10%	0.09%	0.09%
Ratio of exports supported to outstanding and under development	91.8	N/A	102.3
administrative expenses			

Murray Shaw, General Manager of EDC's Calgary office stands beside Urban Donlevy, President of Mercury Graphics, of Saskatoon. Last year EDC provided the firm with the necessary insurance cover to continue pursuing export sales of its specialty printing service.





Financial markets continued to exhibit volatility during 1987, which has been the pattern for several years now. But this year the interplay of currency realignment, world debt, and global trading, was capped by the crash of the equity markets on October 19, 1987. For its part, EDC continued to fund its requirements and manage the liquidity position of the Corporation to considerable advantage. EDC undertakes financial operations around the world in support of Canada's export trade. Proper management of the Corporation's financial position lets EDC meet its lending, insurance, and guarantee commitments. It also allows the Corporation to be flexible in its funding programs. In order to meet its objective of extending competitive services to exporters while operating on a commercially self-sustaining basis, EDC depends on modern, sophisticated financing activities. This means lowering funding costs, optimizing cash flows, and ensuring that the Corporation is financially secure in order to pass these advantages to exporters in the quality and price of its services.

In terms of its funding programs, EDC started the year in a position of having prefunded \$300 million of its \$565 million of U.S. dollar fixed rate requirements. Almost \$220 million came from new, fixed rate funding sources and \$50 million arose by way of a loan receivable prepayment. In the capital markets the Corporation raised about U.S. \$330 million in the Yankee market and about U.S. \$100 million from a swap of its first issue in the Euro-yen market. In addition, Cdn. \$60 million was obtained from a Reverse PERLS (Principal Exchange Rate Linked Security) issue in the Yankee market. The Reverse PERLS issue was unique in the sense that the principal repayable on the bond is dependent upon the Canadian dollar-Japanese Yen exchange rate at the time of maturity. Terms to maturity ranged from three years to ten years and the amount in excess of that required for fixed rate needs as spelled out above was swapped to attractively priced floating rates.

These swapped transactions are becoming an increasingly important funding source for the growing proportion of the Corporation's assets which earn a floating rate of interest. Some U.S. \$300 million and Cdn. \$100 million of these assets are now being funded through swapped borrowings and the resulting savings are estimated at more than \$1 million per year. In addition, the Corporation did not receive any equity infusion from the Government during the year.

The cash management activities of the Corporation focused primarily on managing corporate liquidity throughout 1987. As the Corporation was prefunded well into the year, the short term program focused on maximizing the investment returns on these funds within stringent credit guidelines until they could be applied to the funding of loan receivables.

An integral part of the Corporation's financial management program involves the recovery of insurance claim payments. In this area EDC had a very successful year by substantially increasing its recoveries, in particular recoveries from Venezuela and from Cuba. Again in 1987, the world debt situation continued to be a major factor in determining the risk being faced by exporters, and the prevalence of claims.

In closing, it should be noted that the year's financial results, which show a small profit, were dominated by the world debt crisis, and the Corporation's desire to be prudent in dealing with the impact of this on its operations. Therefore, our financial statements reflect both a generous provision for known and potential risks on commercial loans, and the non-recognition of interest due to delayed payment on non-current sovereign and poor commercial loans.

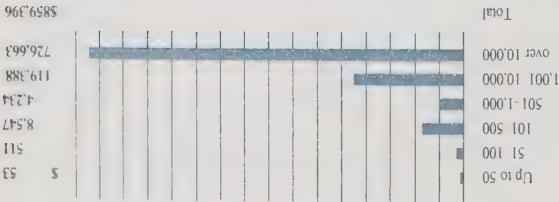
The effect of these actions is to deal with, and contain, the uncertainties and risks faced by exporters which we are financing and insuring in a prudent manner consistent with our mandate. On both a short and long term basis the strategy of the Corporation is to ensure that it is in the best position financially to fulfill its development mandate while remaining commercially self-sustaining.



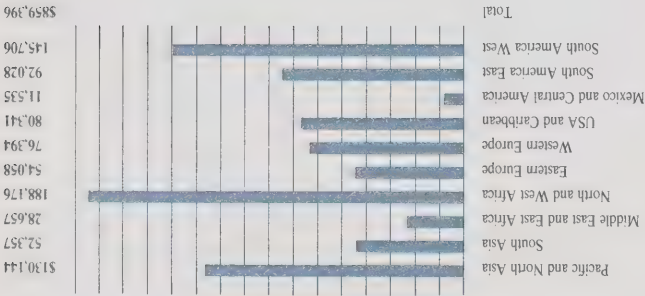


Mario Neto, Director of Marketing,  
G&B Automated Equipment  
Limited, Downsview, Ontario, with  
David Summers, Manager, EDC  
Ontario Region. EDC financing  
helped G&B sell grinding wheel  
equipment to the People's Republic  
of China.

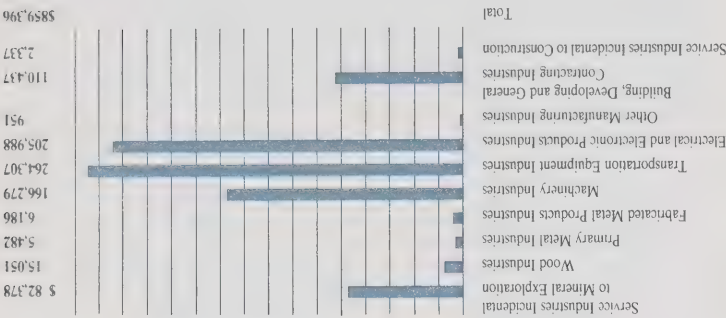
Export Financing — by Amount



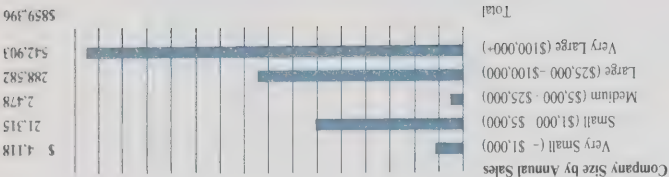
Export Financing — by Geographic Area



Export Financing — by Industrial Sector



Export Financing — by Size of Company



The relative decline in value of the Canadian dollar during 1987 vis-à-vis European currencies and the Japanese Yen, made Canadian exports more affordable, and helped increase our exporters' competitive edge. This was especially true in OECD countries, where the competition for trade is particularly intense. This dollar advantage was less relevant in many of the newly industrialized and Third World countries because their need to service debt obligations has acted to constrain buyers. EDC felt the impact of this debt constraint and rescheduled a number of its loans in Latin America and Africa.

Recognizing these market shifts, the Export Financing Group reorganized and consolidated its geographic divisions in 1987. A new department was created to better serve the needs of exporters selling to OECD countries, and to compete in this market where more diversified and sophisticated forms of financing are often required. During the year the Corporation supported several sales to Europe, showing that exporters' needs are being addressed and are being served in all markets.

Another major change implemented this year resulted from the Corporation's review of its Canadian content requirements for exporters. EDC intends in its Canadian content administration to rely more on any fundamental way EDC's basic requirement of optimizing Canadian content. However, the reporting requirements of the exporter have been significantly reduced and the procedures for monitoring and enforcing Canadian content have been streamlined.

For the coming year the goal of the Export Financing Group will be to continue to improve its responsiveness to exporters' needs in markets around the world, and to provide exporters with the quality financing services they need to pursue trade opportunities. To do this, the Export Financing Group must balance risks with the ability to offer financing at competitive rates and terms.

During the past year EDC assisted 74 exporters and 624 of their suppliers sell to 28 countries around the world, by making financing available to their clients. A total of \$859 million in financing was provided, up from \$605 million in 1986, to assist 100 separate export sales. As in the past, EDC supported exporters and sales of varying sizes. Small and medium-sized companies made up nearly a third of our financing clientele this year. And our support for individual transactions ranged from \$14,000 to \$94 million.

While EDC supports Canadian exporters' efforts in all regions of the world, we were especially active in three areas last year: North and West Africa, Latin America, and Asia. The total amount of financing used to support Canadian sales in these markets represented over half of all the financing provided during the year. In these markets EDC was able to support exporters who were selling a wide variety of products and services. In Africa, the major sales involved telecommunications equipment, ambulances, and the construction of six technical schools. In Latin America, there were sales of coal handling equipment, heat exchangers, and power boilers. In Asia, a number of large contracts were signed for power transmission equipment, mining vehicles, and small aircraft.

In delivering its financing support, EDC uses several financial tools such as loans, lines of credit, multiple disbursement agreements, guarantees and note purchase agreements. This past year the Corporation made allocations under its lines of credit and multiple disbursement agreements for 68 of the 100 transactions it supported around the world. These arrangements help Canadian exporters and their buyers because the financing terms are negotiated in advance, a commercial advantage in many situations.

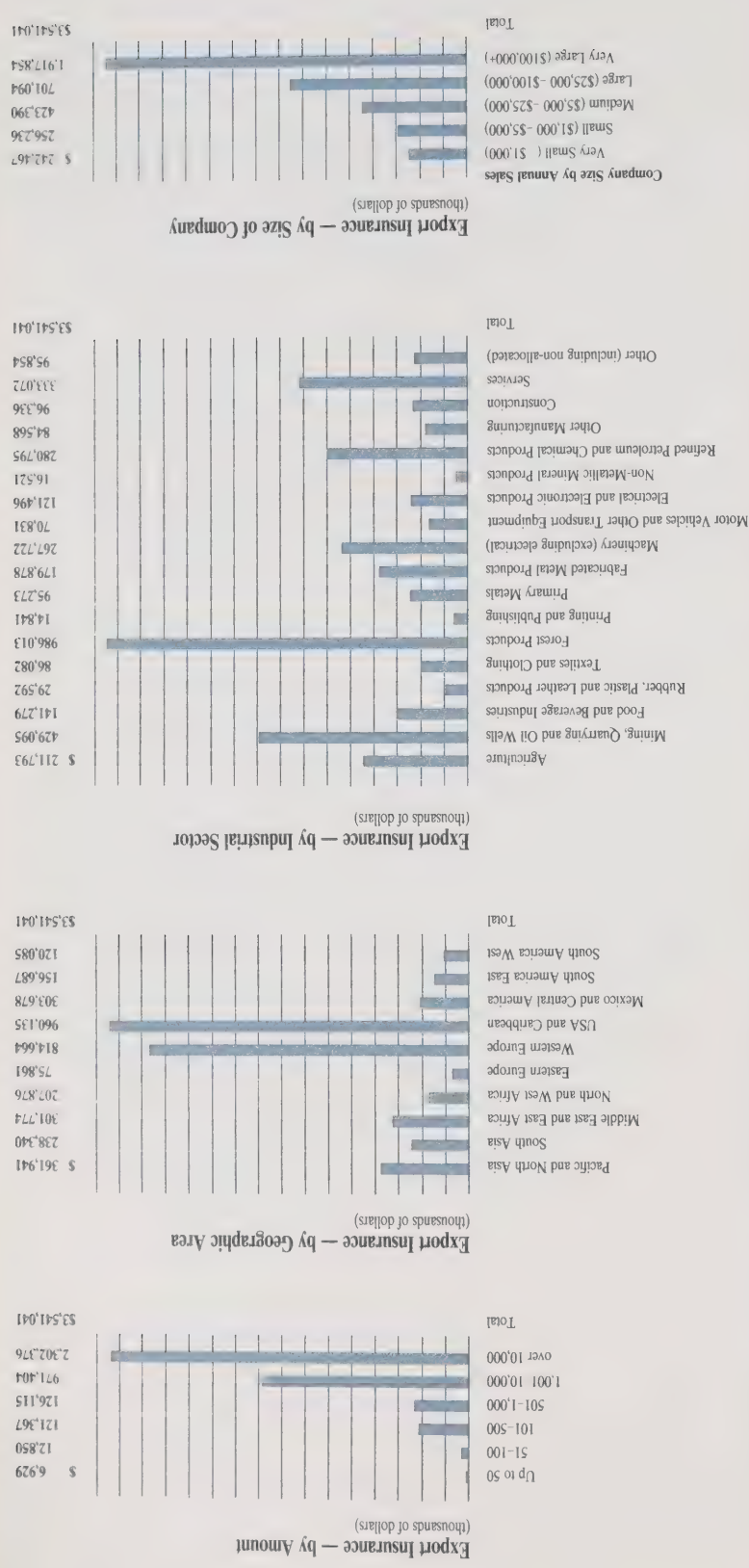


commitment. Improving aspects of our insurance service is equally important. For example, EDC's credit information sourcing service on U.S. buyers was so successful with small exporters, it has been expanded in 1988 to allow all policyholders to take advantage of this service.

The strength of Canadian exports, particularly in the prices of certain commodities, supported by a growing EDC insurance service, combined to make 1987 a year of significant growth in business volume and service. By continuing to evolve in response to exporter needs, EDC insurance will enable Canadian companies to capture increasing shares of world markets.



**Blaine Modin, V-P, EDC Ontario Region, with Donald Sheardown, President, Ontario Bus Industries, Mississauga, an insured transit bus exporter.**





The balance of our medium term services showed positive growth and achieved an insured volume of \$811 million. Specifically, the bonding and related guarantee programs continue to be very important to exporters who are expanding their export sales. In 1987, a comprehensive bonding program was established enabling exporters frequently requiring bonds to insure these instruments under one policy. The surety program, involving close collaboration with private sector surety firms, was also very active in 1987.

The Foreign Investment Insurance policy was revamped and program improvements introduced in 1987. The mining sector will now qualify for standby coverage in the prospecting stage. Also, Foreign Investment Insurance can be used for new forms of investment such as debt/equity swaps. A total of 328 insurance claims were paid by EDC in 1987. These payments amounted to \$23.4 million in total. However, the Corporation also collected \$18.8 million in recoveries from claims previously paid.

Improving exporter access to EDC's insurance services is a continuing goal. In 1987 an agreement was made to offer EDC insurance through brokers. It is expected that this cooperative effort with the private sector will bring EDC services to more exporters. During 1987 EDC also renewed its working relationships with financial institutions to seek opportunities to increase financing support for Canadian exporters. For the year ahead, the Export Insurance Group will continue to provide the best insurance services to as many exporters as possible. Meeting needs in new ways, such as by providing improved risk coverage, or offering specialized products to particular exporter groups was a priority in 1987 and will continue to be a Corporate

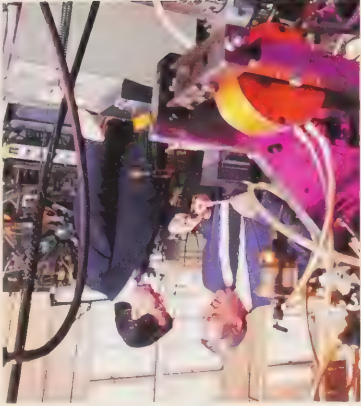
In 1987 EDC provided a total of \$3.5 billion in insurance coverage for exporters' goods and services, a 30 per cent increase in business volume from last year. Export Insurance increased its client base by 12 per cent during the year, supporting some 1,486 companies whose products and services were sold in 126 countries. EDC has a complete portfolio of insurance services, which will protect Canadian companies against export and foreign investment risks. Insurance is available to cover sales of general commodities and services normally made on short credit terms of up to 180 days, agricultural products sold on credit terms of up to three years, and goods and services made on medium credit terms of up to five years, as well as foreign investment insurance.

As in the past, short term credit insurance was utilized for the largest share of exports supported by EDC this year, amounting to \$2.6 billion or nearly three-quarters of the total insurance provided. Under the short term program, there is an increasing demand for commercial risk protection by exporters selling into the U.S. market, as shown by the growth of our two USA policies which were introduced in 1985. The volume of exports insured by these policies has nearly tripled in the past year, reaching a level of \$513 million in 1987. Service improvements such as the use of credit agency ratings and sourcing of credit reports in respect of U.S. buyers also increased the appeal of these policies. With respect to medium term services, Canadian exporters of agricultural products were able to improve their competitive position by offering medium term credits to buyers through our bulk agriculture program. With this support, a number of large sales of canola, canola oil, feed grains, and tobacco were achieved in 1987, and contributed to an increase of more than 300 per cent in insured volume to reach a level of \$147 million.

Often, the international achievements of exporters translate directly into benefits to other Canadian companies. For every multi-million dollar transaction that a large exporter concludes with the Corporation's support, scores – sometimes hundreds – of suppliers receive orders for the specialty goods and services that go into the export sale. The by-product of this "triple effect" is employment, and the prime beneficiary of these jobs are small and medium-sized firms, right across the country.

A textbook example took place when two large engineering firms – SNC of Montreal and Toronto-based Acres International – joined forces to build the massive "Chamera" hydroelectric power project for the Government of India. In the process of completing the EDC-financed project, the engineering firms continue to buy goods and services from some 300 Canadian companies. Federal Pioneer of Toronto, for example, received a \$6.3 million contract to supply power transformers to the project, a contract that created or maintained 256 person-years of Canadian employment. Lyster Die Casting Ltd. of Lyster, Quebec, was a smaller supplier to the project, with its \$1.4 million contract in turn being divided among eight more Canadian subcontractors, generating a total of 59 person years of employment.

Every transaction that a Canadian firm brings to the Corporation for financial support underscores the point that success is achieved in partnership, confirming that only through the international successes of Canadian exporters can EDC itself succeed.



Guy Champagne, President, Exeltor Incorporated, Bedford, Québec, with Henri Souquière, General Manager, EDC's Québec Region. EDC insurance covers Exeltor's exports of industrial knitting needles.



Peter Kavanagh, General Manager of EDC's Atlantic Region, meets with Bob Rosborough, Vice-President of Rosborough Boats Limited of Armadale, Nova Scotia. Rosborough Boats is a manufacturer of all-purpose fibreglass fishing vessels and has made sales to Morocco using EDC insurance.



# EXPORTERS AND EDC IN PARTNERSHIP

mance that builds a company's international reputation and breeds sales. When unforeseen problems developed, and the buyer defaulted on half of the contract, EDC paid the claim. Pivotal here is not the amount of the claim, but rather that EDC insurance provides Mercury Graphics with the comfort to continue performing to the standards that built their worldwide reputation – in other words, to maintain their competitive edge. For reasons of cost alone, foreign buyers do not borrow in order to make purchases unless it's absolutely necessary, as G & B Automated Equipment Ltd. of Downsview, Ontario discovered last year. The grinding wheel equipment manufacturer had the product, price, and after-sales and delivery package that its Chinese buyer wanted. To close the deal, however, the buyer required the one thing G & B could not provide on its own: competitive export financing. EDC responded with an \$11.5 million loan, covering the first of three contracts, under the \$2 billion General Financing Protocol established in 1984 with the Bank of China.

The transaction was an impressive accomplishment for the company, resulting in some 460 person-years of employment in Canada. It also adds G & B Automated to the growing list of companies who vault from "small" (annual sales of below \$5 million) to "medium-sized" (sales of \$5 to \$25 million) status – and beyond – in partnership with EDC. However, being a large company, or showing promise that a firm can become a large company, is not a prerequisite for EDC support. It deserves mention that 82 per cent of the companies who came to EDC for support in 1987 were small to medium-sized enterprises.

By almost any measure, Canada's prosperity depends on exports. Roughly one out of every three jobs in Canada is linked to the goods and services sold abroad, and 28 per cent of this country's Gross National Product is earned in global markets, placing Canada well ahead of our largest trading partners – the United States (6.9 per cent) and Japan (13.1 per cent).

The true global trading environment, however, is not a world of export-to-GNP ratios, or of one nation's export performance compared to another. It is a world where individual companies compete aggressively against each other to win contracts from sophisticated and justifiably demanding buyers. It is an environment in which exporters rely on their world-class product and aggressive marketing to win sales, and on contract-perfect performance to keep existing clients and generate new sales. It is a world where Canadian companies, large and small, have excelled in the past, but where stiffening foreign competition requires them to consistently sharpen their competitive edge.

EDC's export insurance, financing, and guarantee services provide that competitive edge. Insurance is there for exporters who realize that the risks of exporting, without protection against nonpayment, threats to their foreign investments, or damage to their equipment overseas can outweigh the potential rewards. Export financing becomes critical to the Canadian firm whose buyer requires a longer term loan in order to purchase the exports. And exporters seeking private sector loans for their foreign buyers, performance, or bond requirements find it easier to acquire when the financial institution can be backed by an EDC guarantee.

Last year, EDC paid claims ranging from several hundred to several hundred thousand dollars, as Mercury Graphics Corporation of Saskatoon, Saskatchewan can attest. The award-winning specialty printer responded quickly to a rush order from a Dutch buyer – the type of perfor-



# Executive Management Committee



**R.L. Richardson**  
President and Chief Executive Officer



**M.D.J. Bakker**  
Senior Vice-President  
Export Financing



**B.A. Culham**  
Senior Vice-President  
Finance and Treasurer



**B.R. King**  
Senior Vice-President  
Export Insurance



**R. Pruneau**  
Senior Vice-President  
Marketing



**G. Ross**  
Vice-President  
Legal Services and Secretary

# Senior Management of the Corporation

**R. Van Adel**  
General Manager  
Corporate  
Coordination  
and Evaluation

**W.J. Hughes**  
General Manager  
Human Resources

**D.O. Curtis**  
General Manager  
Latin America

**P.A. Foran**  
General Manager  
Asia and Pacific

**M.G. McLean**  
General Manager  
Africa and Middle East

**C.C. Thompson**  
General Manager  
Industrial Analysis

**R.G.C. Marshall**  
Assistant Treasurer  
Cash Management

**J.R. Millar**  
Assistant Treasurer  
Corporate Finance

**N.D. Taylorson**  
General Manager  
Financial Planning

**A.O. Werlen**  
General Manager  
Claims and Recoveries

**R.E. Doyle**  
General Manager  
Short Term Insurance

**R.A. Lane**  
General Manager  
Short Term Credit  
Analysis

**R. Fothergill**  
General Manager  
Communications  
Marketing and

**F.P. Jeanjean**  
Chief Economist,  
Country Assessment,  
Market and Economic  
Analysis

**D.B. Modin**  
Vice-President and  
General Manager  
Regional Offices

**M. Shaw**  
General Manager  
France and Northern  
Region

**P. Kavanagh**  
General Manager  
Atlantic Region

**H. Souquetres**  
General Manager  
Québec Region

**J.G. Siddon**  
General Manager  
British Columbia and  
Yukon Region

**J.B. Hutchison**  
General Manager  
Systems

**J.F. Gagan**  
Controller  
Financial Accounting

**A.J. Gillespie**  
General Manager  
OECD and Europe

**D. Mackey**  
General Manager  
Export Financing Policy  
and Services

# CORPORATE DIRECTORY

## Board of Directors



**V.E. Daughney**  
President  
First City Trust Company  
Vancouver, British Columbia  
Chairman of the Board  
Chairman of the Executive  
Committee of the Board



**V.P. Paul**  
Chairman of the Board  
Corporate Properties Limited  
Don Mills, Ontario  
Chairman of the Audit Committee  
of the Board



**J.M. Romanchuk**  
Vice-President and Director  
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.  
Calgary, Alberta  
Chairman of the Business  
Development Committee of  
the Board



**J.O. Caron**  
Partner  
McDougal, Caron Avocats  
Montreal, Quebec  
Member of the Business  
Development Committee of  
the Board



**M.Y. Calley-Carlson**  
President  
Canadian International  
Development Agency  
Hull, Quebec



**T.A. Chisholm**  
President  
Ronald A. Chisholm Limited  
Toronto, Ontario  
(Appointed as a Member of  
the Board December 16, 1987)



**J.W. Chomiak**  
President  
Hemispheric Engineering Inc.  
Edmonton, Alberta  
Member of the Business  
Development Committee of  
the Board



**J. Dvitcher**  
Vice-President  
and Director  
Dominion Securities Inc.  
Montreal, Quebec  
Member of the Executive Committee  
of the Board



**C. Diamond**  
President  
B.C. Turf Ltd.  
Vancouver, British Columbia  
Member of the Audit Committee  
of the Board  
Member of the Executive Committee  
of the Board



**S.H. Hartt**  
Deputy Minister  
Department of Finance  
Ottawa, Ontario  
Partner  
Granville West Financial Services  
Vancouver, British Columbia  
Member of the Business  
Development Committee of  
the Board



**J.T. Humphries**  
Associate Under-Secretary of State  
for External Affairs  
Deputy Minister of  
International Trade  
Department of External Affairs  
Ottawa, Ontario  
Member of the Executive Committee  
of the Board



**M.J. Saba**  
Barrister and Solicitor  
Toronto, Ontario  
Member of the Audit Committee of  
the Board



**R.L. Richardson**  
President and Chief Executive Officer  
Export Development Corporation  
Ottawa, Ontario  
Member of the Executive Committee  
of the Board

Note: During 1987, J.A. Armstrong, Vice-Chairman of the Board, and L. Vercher, Member of the Board, retired. Effective January 27, 1988, C. Diamond was appointed Vice-Chairman of the Board.



are necessary to meet the challenges faced by Canadian exporters and the Corporation. We are confident that the changes implemented in 1987 will enable the Corporation to provide competitive services to an increasing number of exporters in 1988; contributing to the business objectives of our exporters and in turn to the economic growth of Canada.

The uncertainties of slower world growth; the volatility of exchange rates, interest rates and capital markets; and the continuing problem of world debt are challenges for 1988. Notwithstanding, Canada is in a relatively strong economic position to meet those challenges and the Corporation is in an increasingly strengthened position to support the exporting community.

#### A Team Effort

The very positive results in 1987 flowed from the creative direction and strong support of our fellow directors on the Board of the Corporation. The response and support of our customers, the Canadian exporters, and their association in working with us to provide improved service, was gratifying and rewarding. Clearly the successes of 1987 depended on working with and receiving the support of many individuals, organizations, federal and provincial government departments and support of the Government of Canada, as provided for under the Act to support exporters under Canada Account.

While it is normal to thank employees at the end of a year for their contribution, we would like to emphasize the exceptional nature of the results achieved by the employees in 1987. This past year has presented all employees with a significant opportunity to excel, and one to which they have responded in an unprecedented way by achieving a 43 per cent increase in business volume per employee — a result that matches quality of performance with quantitative results! Congratulations and thank you to each employee — we are pleased and proud of your contribution.

*V.E. Daughney*  
V. Edward Daughney

Chairman of the Board

*R.L. Richardson*  
R.L. Richardson

President and Chief Executive Officer

The Board of Directors of the Corporation: (seated from left to

right) R.L. Richardson, V.E. Daughney, C. Diamond; (standing

from left to right) J. Deitcher, J.O. Caron, J.T. Humphries,

J.C. Coleman (alternate for S.H. Hart), M.J. Sabia, V.P. Paul,

G.E. Shannon, J.M. Romanchuk, J.W. Chomiak, M.Y. Caley-

Carlson, T.A. Chisholm.



EDC's Executive Management Committee: (seated from left to

right) B.A. Culham, R.L. Richardson, B.R. King; (standing from

left to right) G. Ross, R. Pruneau, M.D.J. Bakker.





# CHAIRMAN'S AND PRESIDENT'S REPORT

2

## New Directions

In 1987, the Export Development Corporation took on new directions to meet a changing market. We set out to do two things. First, to serve more exporters better; second, to restructure the Corporation to ensure the first objective would be achieved not only in 1987, but in future years.

The highlights of 1987 attest to the success achieved in this combined thrust. Our challenge was to support Canadian exporters to expand sales in 1987 in increasingly competitive world markets, with relatively slow growth in demand, and faced with continuing and extensive world debt problems.

Our challenge required a more proactive approach to ensure that exporters were aware of the services and support we could provide, and to ensure that our support was sensitive and flexible in responding to the needs of exporters. Our objective was to become more market oriented. We also wanted to focus on making changes within the Corporation that would enhance the competitiveness of EDC's services.

## Results

Our business volumes in 1987 demonstrate a dramatic increase in the use and value of our services.

Canadian exporters, with the support of EDC's financing services, continued to win contracts abroad despite strong competition and high risk conditions. In fact, the Corporation increased its total financing activities by 42 per cent over last year, using its Corporate and Canada Accounts. The actual volume of financing increased from \$605 million to \$859 million. This support was necessary to the success of exporters, who must meet the international competition and have financing that is competitive with the support provided by other countries to their exporters.

The export insurance service is the major way in which the Corporation provides exporters with the means to obtain international business without placing their companies in undue risk. In 1987, the volume of exports supported in this way by the Corporation and the Government rose by 30 per cent over 1986. This insurance coverage not only provides risk coverage to exporters but also facilitates their ability, particularly smaller companies, to obtain short term financing through the commercial banks. The total insured value of exports rose from \$2.7 billion to \$3.5 billion, an approximate increase of \$800 million.

## Competitiveness

Our aim is to provide competitively priced service to exporters. A priority in 1987 was productivity and cost effectiveness. The number of employees at December 31, 1987 was 498 as compared to 539 at December 31, 1986, a reduction of 8 per cent. Given the increase of 33 per cent in overall business volume, this represents a 43 per cent increase in productivity; that is, in volume of business per employee. This increase in productivity combined with a number of administrative efficiencies has enabled the Corporation to fully absorb inflation during 1987.

## Restructuring

The achievements of 1987 in serving more customers better was combined with the introduction of a changing emphasis towards a market and thus customer-oriented Corporation. Changes in organization, without disruption of customer service, were implemented to provide the structure and capacity to build on 1987 results. The creation of a Marketing Group under a Senior Vice-President, Marketing, brought together the relevant marketing activities of the Corporation and has added a small Marketing Department. This structure provides for the coordination of all marketing activities.

The revised structure will help the Corporation to serve all our customers, but particularly smaller exporting firms which represent an increasing share of our total customer base.

## Financial Viability

All of the changes introduced in 1987 and the results achieved with respect to business volumes and productivity have contributed to, and have been combined with, a concerted effort to secure and improve the asset value of the Corporation and its ability to self-finance its activities. The Corporation has been successful in recovering \$18.8 million in past claims in 1987. A total of \$23.4 million in claim payments were paid this year. Although the risk assessment of the Corporation's portfolio in 1987 indicates there has been no significant change in risk, the Corporation has increased provisions for losses on loans by a further \$27 million to provide additional security of corporate assets. The net income for 1987 is \$1.5 million.

## Outlook

The Corporation enters 1988 with a significantly broadened base of customers, a

# HIGHLIGHTS

► Total business volume (insurance and financing) increased 33 per cent to \$4.4 billion.

► Number of customers served increased 14 per cent.

► Business volume per employee increased 43 per cent.

► Approximately 130,000 person-years of employment were created or sustained in Canada, through the support of EDC's services.

► Small and medium-sized businesses represented 82 per cent of the Canadian businesses supported by EDC.



Bernice White, Credit Manager, and Don Millar, Controller, for

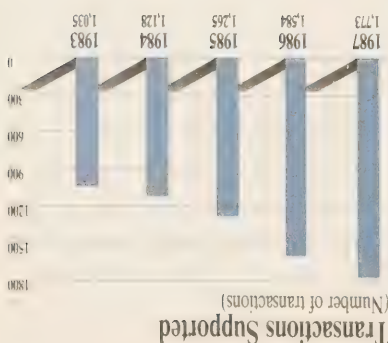
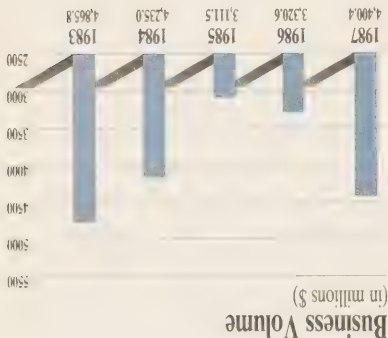
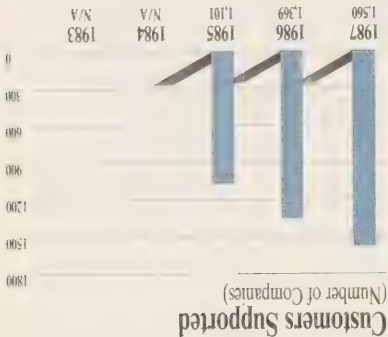
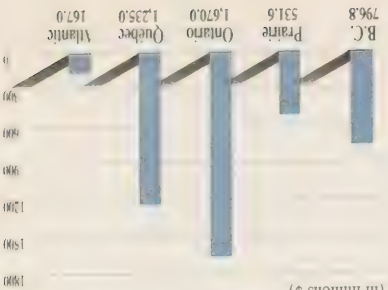
Nexus Engineering, of Burnaby, British Columbia, are accom-

panied by Jim Siddon, General Manager of EDC's office in

Vancouver. As a supplier of electronic components for the cable

and satellite television broadcasting industry, Nexus has achieved

major sales in the U.S.A., Europe and Australia.



Transactions Supported  
(Number of transactions)

Employees

Export Development Corporation (or "EDC") is Canada's official export credit agency, responsible for providing export credit insurance, loans, guarantees, and other financial services for Canada's export community. EDC's financial services assist Canadian exporters to compete effectively in international markets by reducing the financial risks associated with export sales, or by funding foreign buyers of Canadian exports. EDC also offers insurance for Canadian foreign investment, and bonding and surety services for Canadian exporters bidding on export contracts.

EDC is a Crown corporation, wholly-owned by Canada. EDC funds itself on international and domestic capital markets, and securities issued by EDC constitute direct unconditional obligations of EDC and as such constitute direct and unconditional obligations of Canada. EDC prides itself on being responsive to Canadian exporters' needs, regardless of their size, their industrial sector, or the complexity of their requirements. In this regard, EDC works closely with other public and private sector participants which serve the Canadian exporting community.

Table of Contents

1	Highlights	13	Corporate Performance
2	Chairman's and President's Report	14	Management's Responsibility for Financial Statements
4	Corporate Directory	15	Auditor's Report
6	Exporters and EDC in Partnership	16	Financial Statements
8	Export Insurance	28	Five Year Review
10	Export Financing	32	Offices of the Corporation
12	Finance		



Annual  
Report  
1987

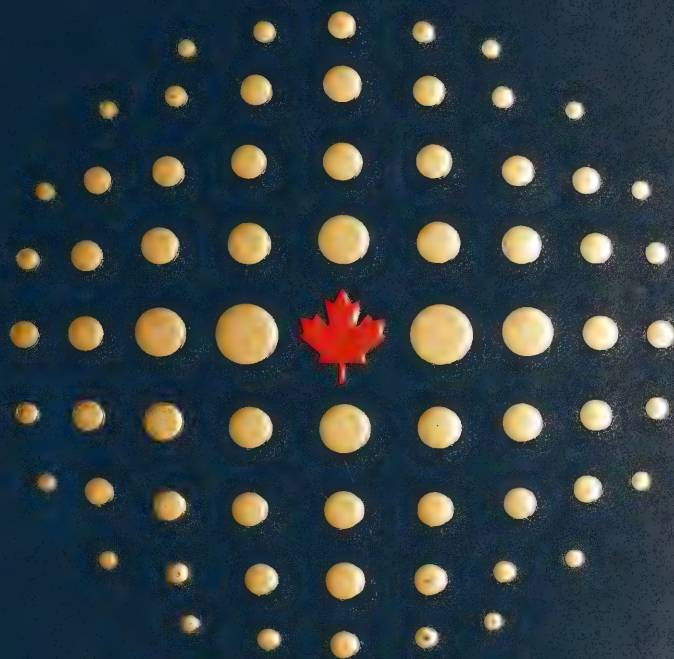
Export  
Development  
Corporation



QA1  
T186  
A56

CA 1  
TI 56  
- A 56

## Annual Report



Meeting the Global Challenge

# Table of Contents

1	Highlights	8	Export Financing	17	Financial Statements
2	Chairman's and President's Report	10	Marketing	18	Management's Responsibility for Financial Statements
3	Offices of the Corporation	12	Finance	19	Auditor's Report
5	Meeting the Global Challenge	14	Corporate Performance	32	Five Year Review
6	Export Insurance	15	Board of Directors		
		16	Senior Management of the Corporation		

## Corporate Profile

Export Development Corporation (or "EDC") is Canada's official export credit agency, responsible for providing export credit insurance, loans, guarantees, and other financial services for Canada's export community. EDC's financial services assist Canadian exporters to compete effectively in international markets by reducing the financial risks associated with export sales, or by funding foreign buyers of Canadian exports. EDC also

offers insurance for Canadian foreign investment, and bonding and surety services for Canadian exporters bidding on export contracts.

EDC is a Crown corporation, wholly-owned by Canada. EDC funds itself on international and domestic capital markets, and securities issued by EDC constitute direct unconditional obligations of EDC and as such constitute direct and unconditional obligations of Canada.

EDC prides itself on being responsive to Canadian exporters' needs, regardless of their size, their industrial sector, or the complexity of their requirements. In this regard, EDC works closely with other public and private sector participants which serve the Canadian exporting community.

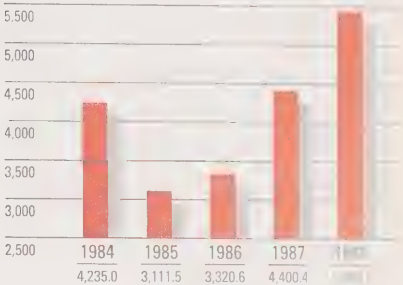


# Highlights

- Total business volume (insurance and financing) increased 24 per cent to \$5.5 billion.
- Business volume per employee increased 23 per cent.
- Number of customers served increased 12 per cent.
- 182,976 person-years of employment were created or sustained in Canada, through the support of EDC's services.
- Small and medium-sized businesses represented 81 per cent of the Canadian businesses supported by EDC.



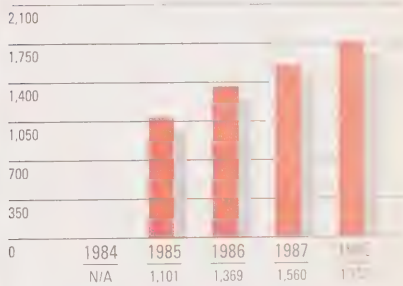
**Business Volume**  
(in millions \$)



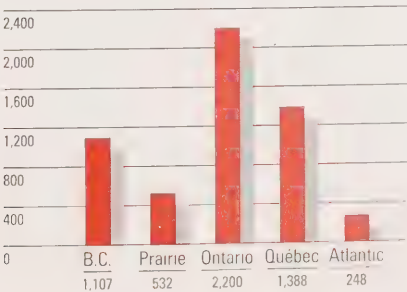
**Business Volume per Employee**  
(in thousands \$)



**Customers Supported**  
(Number of Companies)



**1988 Business Volume by Region**  
(in millions \$)



**Transactions Supported**  
(Number of transactions)



# Chairman's and President's Report

## Success in a Fast Changing World

The story of 1988 is the continued success of Canadian exporters in meeting the global competition; EDC's story is one of supporting that success.

In the ever changing world of global trade, 1988 was characterized by the evolving issues of a Free Trade Agreement with the United States, an Uruguay Round of the GATT, a continuing search for solutions to excessive debt problems, and further integration of the European economies, to mention only the major trade news. In this environment, Canadian exporters continued to sustain a competitive edge in seeking and obtaining export business.

For EDC, the changes in corporate structure and approach to business initiated in 1987 were carried forward through 1988 to deliver better service to more exporters. The Corporation introduced new insurance services to protect small companies exporting to the U.S.A. and worldwide. Our financing services were promoted more extensively through the signing of major agreements with China and the Soviet Union. And we initiated a program of sales training for our Account Managers across Canada to support our client relationships.

Canada's economic well-being is significantly dependent on success in meeting the global challenge. EDC is pleased to have increased its role in this effort in 1988, well beyond the comparable growth in Canadian exports.

## Results

Our challenge is to deliver the insurance and financing services needed by exporters, and to do so on a fully cost recovered basis. EDC met that challenge beyond expectations.

Financing support to exporters, which had increased by 42 per cent in 1987, increased a further 65 per cent in 1988. These increases involved a 70 per cent increase in the number of contracts and in the number of exporters supported. These gains reflect both an increase in the number of Canadian exporters who are meeting the global competition, and the increasing use and value of EDC services to all exporters. Loans signed on our Corporate Account have increased from \$673 million in 1987 to \$1.1 billion in 1988. The Government through the Minister for International Trade provided substantial support under the Canada Account to Canadian exporters to match financing support offered by other countries to their exporters. The increase in financing from \$187 million in 1987 to \$345 million in 1988 demonstrated the Government's commitment to competitive Canadian exporters.

In 1988 EDC provided a total of \$4.1 billion in insurance coverage for exporters' goods and services, a 15 per cent increase in business volume from last year. The coverage had already increased by 30 per cent during 1987. Customer service and policies redesigned to meet changing needs have resulted in an increase of \$1.4 billion since 1986.

This growth in business has been achieved while ensuring the financial viability of the Corporation. Our clients pay for the services they receive, and so our challenge is to contain costs within the Corporation, while increasing productivity and quality of service, in tandem with maintaining competitive prices and continued financial viability. Volume of business per employee increased 43 per cent in 1987 and a further 23 per cent in 1988. This continuing improvement in performance contributed significantly to maintaining competitive services and financial viability.

### Debt Management

EDC's mandate to support exporters through longer term financing in all markets, but particularly in the developing countries, demands a continuing monitoring of creditworthiness and prudent management of our loans portfolio. EDC has continued through 1988 its long established policies to maintain appropriate reserves and allowances to meet costs that may arise from debt management and to set aside from assets any accrual of interest on non-performing loans as defined in our accounts.

The policy of the Corporation, consistent with international practice and the past experience of EDC, is that sovereign loans are ultimately collectible. However, the Corporation recognizes the risks associated with indefinite delays in repayment which may occur, and during 1988 increased off balance sheet reserves by \$135.4 million in relation to non-performing loans and increased its general reserve against total portfolio from 1.4 per cent to 2.0 per cent. The Auditor General has, however, in this Report, expressed the opinion that our assets are overvalued relative to the risks associated with sovereign loans. His position, in our view, stems from a difference of opinion with respect to the ultimate collectibility of sovereign loans. Based on international understandings, and the evaluation of risks by the Corporation, we are satisfied that the reserves of the Corporation and the valuation of assets are appropriate to the circumstances prevailing at year end 1988. The financial statements reflect and are consistent with the current and past policies of the Corporation.

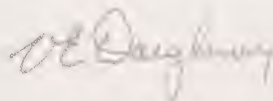
### Meeting the Global Challenge

The results achieved in 1988 represent major steps toward meeting the needs of exporters in 1989.

We enter 1989 with a significantly larger customer base, responsive policy changes to meet exporter needs, and strengthened representation in our regional offices. The momentum achieved by Canadian exporters in conquering global markets will only be exceeded by the continued EDC in providing the support that

### People Make the Difference

The results of 1988 are a testament to the many people involved within EDC. The productivity gains and cost savings achieved in 1988 are a result of the efforts expended and the success of all employees. The support of our customers outside EDC in 1987 was surpassed in 1988, as we work with and develop our relationships with customers and provincial governments and others. This collective effort will continue in 1989 to provide the best support possible to meet the global challenge.



V. Edward Daughney  
Chairman of the Board



R.L. Richardson  
President and Chief Executive Officer



# Serving Canadians from Coast to Coast

## Head Office

Export Development Corporation  
151 O'Connor Street  
P.O. Box 655  
Ottawa, Canada K1P 5T9  
Tel.: (613) 598-2500  
Facsimile: (613) 237-2690  
Telex: 053-4136  
Cable: EXCREDCORP

## Atlantic Region

Export Development Corporation  
Suite 1003  
Toronto-Dominion Bank Building  
1791 Barrington Street  
Halifax, Nova Scotia B3J 3L1  
Tel.: (902) 429-0426  
Facsimile: (902) 423-0881

## Québec Region

Export Development Corporation  
Suite 2724  
800 Victoria Square  
P.O. Box 124  
Tour de la Bourse Postal Station  
Montréal, Québec H4Z 1C3  
Tel.: (514) 878-1881  
Facsimile: (514) 878-9891

## Ontario Region

Export Development Corporation  
Suite 810  
National Bank Building  
150 York Street  
P.O. Box 810  
Toronto, Ontario M5H 3S5  
Tel.: (416) 364-0135  
Facsimile: (416) 862-1267

## London District Office

Export Development Corporation  
Suite 303  
451 Talbot Street  
London, Ontario N6A 5C9  
Tel.: (519) 645-5828  
Facsimile: (519) 645-4483

## Ottawa District Office

Export Development Corporation  
151 O'Connor Street  
P.O. Box 655  
Ottawa, Canada K1P 5T9  
Tel.: (613) 598-2992  
Facsimile: (613) 237-2690  
Telex: 053-4136  
Cable: EXCREDCORP

## Prairie and Northern Region

Export Development Corporation  
Suite 2140  
Bow Valley Square III  
255-5th Avenue S.W.  
Calgary, Alberta T2P 3G6  
Tel.: (403) 294-0928  
Toll Free: 1-800-661-8638  
Facsimile: (403) 294-1133

## Manitoba/Saskatchewan District Office

Export Development Corporation  
8th Floor  
330 Portage Avenue  
Winnipeg, Manitoba R3C 0C4  
Tel.: (204) 983-5114  
Toll Free: 1-800-665-7871  
Facsimile: (204) 983-2187

## British Columbia and Yukon Region

Export Development Corporation  
Suite 1030  
One Bentall Centre  
505 Burrard Street  
Vancouver, British Columbia V7X 1M5  
Tel.: (604) 688-8658  
Facsimile: (604) 688-3710



# Meeting the Global Challenge

Newspaper headlines reflect a new economic environment, an environment where trade issues such as the Free Trade Agreement, GATT, and Europe of 1992 command the spotlight. With one Canadian paycheck in every three reliant on exports, it is no surprise that they have also become household words.

With purely domestic markets becoming a thing of the past, the Canadian business community faces an unprecedented challenge to expand its activities all over the world. Because EDC is committed to a true partnership with the business people of this country, we too face a major challenge.

EDC has had to adapt to a new reality where change is the only constant. Our financial products and services are continually reviewed and improved to help Canadian exporters take a more active profile in global markets.

The Global Challenge is a reality for exporters and for EDC. In partnership, we are prepared to meet that challenge.

*EDC's Executive Management Team  
(from left to right): R.E. Richardson, President;  
B.R. King, Vice President, International;  
R.L. Richardson, Vice President, International;  
and G. Ross.*



# Export Insurance



*A Montréal firm, Sofati, was awarded the construction of six technical schools in Cameroon. EDC provided insurance and financing for the project.*

The Export Insurance Group promotes the growth of Canadian exports through the provision of a complete portfolio of insurance and guarantee services which protect exporters against export and foreign investment risks. Such services are available to cover short credit terms of up to 180 days relating to the sale of general commodities and services; agricultural products sold on credit terms of up to three years; goods and services transactions made on medium credit terms of up to three years; goods and services transactions made on medium credit terms of up to five years; as well as Foreign Investment Insurance.

Innovative and creative staff are dedicated to ensuring the insurance and guarantee services are consistent with the risk management and financing needs of companies competing in the export market.

The volume of business insured and guaranteed in 1988 amounted to \$4.1 billion. This was the largest amount of cover in EDC's history and it represents a 15 per cent increase in the volume of business compared to last year. During the period under review the Export Insurance Group supported 1,646 companies whose products and services were exported to more than 120 countries.

Short Term Credit Insurance continues to be EDC's most widely used service. Short Term Insurance, with a volume of \$3.1 billion, made up 76 per cent of the total insured volume for all programs. Although the short term program remains dominated by Global Comprehensive Insurance, which accounted for \$2.1 billion, a 15 per cent increase over the past year, the demand for commercial

risk protection by exporters selling to the U.S. market continued to grow steadily and the volume of business achieved under EDC's two U.S.A. policies reached \$566.7 million, corresponding to a 10 per cent increase over 1987. Also, Short Term Bulk Agriculture saw a sharp increase as the insured volume reached \$227.5 million, up from \$119.7 million in 1987.

The Medium Term Insurance and Guarantee programs also saw growth, as evidenced by the Performance Security Insurance and Guarantee program, and the Surety program, which saw increases of 137 per cent and 84 per cent respectively over 1987 volumes.

For Foreign Investment Insurance, which protects Canadians making equity, loan, management contract, and royalty and licencing agreement investments abroad, the insured volume reached an unprecedented figure of \$278.3 million, up from \$124.4 million last year.

EDC's insurance services not only protect exporters against nonpayment by the buyer, they can also help exporters obtain export contracts. The case of Trojan Technologies Inc. of London, Ontario shows how, despite having a superior product, EDC's assistance was required for successful sales. A few years ago, Trojan diversified into producing ultraviolet disinfectant equipment for municipal waste water treatment plants. Their system was eagerly sought by municipalities in the U.S.A. However, because of the technical nature of the system, and due to its being a newly developed product, Trojan was not able to obtain either bank performance letters of guarantee or performance bonds from the commercial markets. As such guarantees and bonds are standard requirements of municipal contracts, Trojan stood to lose business.



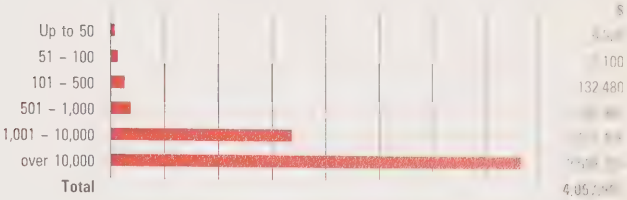
EDC found a solution with performance security guarantees for Trojan's bank, allowing it to put up performance bonds, and with surety bonds issued directly by EDC under its Surety program. Because of EDC's assistance, Trojan was not only able to sell its systems, but also saw its sales volume double in each of the past three years. It is Trojan Technologies Inc.'s view that without EDC's bank guarantee and surety cover this growth and resultant profitability would not have been possible.

Including Corporate and Canada Accounts, a total of 431 insurance claims were paid by EDC in 1988. These payments amounted to \$38.3 million. The Corporation also collected \$43.1 million in recoveries from claims previously paid.

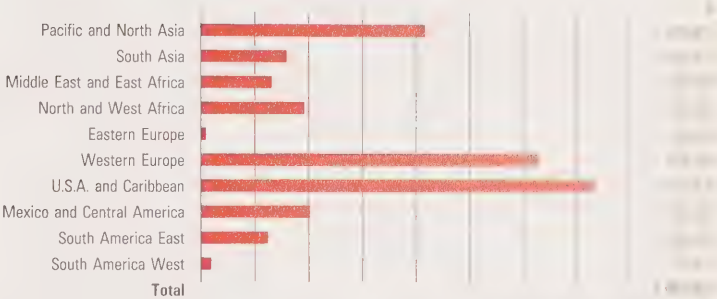
In its aim to provide both new and improved services to Canadian exporters to give them a competitive edge, EDC launched a new small business program in late 1988. This program offered improved coverage to businesses selling to the U.S.A. by adding a number of innovative features designed to meet the particular needs of small business. Coverage was extended to small businesses selling to other markets through the Small Business-Worldwide policy. Early 1989 will see the introduction of new short term products designed to provide cover to exporters through the banking community: a policy to insure documentary credits, and another to insure transactions discounted or guaranteed by financial institutions.

The introduction of these new policies, together with the number of modifications to other insurance programs, will assist Canadian exporters in meeting many of the challenges inherent in international trade.

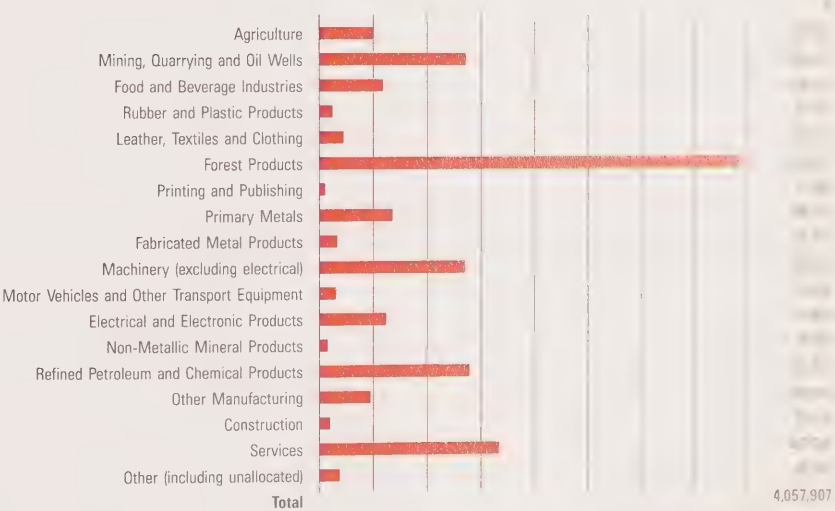
Export Insurance — by Size of Transaction  
(thousands of dollars)



Export Insurance — by Geographic Area  
(thousands of dollars)



Export Insurance — by Industrial Sector  
(thousands of dollars)



Export Insurance — by Size of Company  
(thousands of dollars)



## Export Financing

The past year has been a banner year for the Export Financing Group at EDC. Total financing volume increased by 65 per cent over 1987, and the number of Canadian businesses supported grew by 43 per cent. A total of \$1.4 billion in financing was provided in 30 countries supporting 170 transactions and assisting 106 exporters and 2,925 of their suppliers. In addition, the Corporation signed \$3.6 billion in lines of credit and protocols with various potential buyers of Canadian goods and services around the world.

Over half of the total financing concluded last year was provided to assist Canadian exporters selling to buyers in Africa and Asia. While Africa has historically accounted for a significant part of EDC's

financing volume, the more recent growth in business in Asia is reflective of the efforts expended over several years by Canadian exporters in partnership with EDC. In particular, the line of credit which EDC renewed during the year with China, is continuing to provide real opportunities for both Chinese buyers and Canadian exporters.

A good example of financing in Asia was the sale by AECL Medical, a division of Atomic Energy of Canada Limited, of cancer teletherapy equipment to a treatment centre in Bangkok, Thailand with financing support from EDC and the Canadian International Development



*Canadian built Euclid trucks undergoing routine maintenance at the Cerrejón coal project in Colombia. EDC provided financing for the project.*

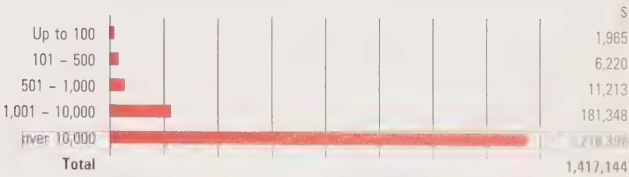
Agency (CIDA). In this case, EDC provided financing of up to U.S. \$146,300 for the sale, and CIDA provided a development contribution of up to U.S. \$62,700 under a Cdn. \$17 million joint line of credit with the Siam Commercial Bank Ltd., of Bangkok.

Another promising market to emerge in 1988 is the area covered by the new department which EDC established in 1987 to better serve Canadian businesses selling into the OECD countries. Last year EDC financing volume in this market increased to \$120 million, a 58 per cent jump over 1987.

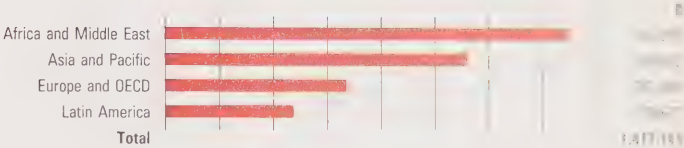
EDC's performance is directly linked to the performance of Canadian exporters who are winning more contracts in all areas of the world. The growth in EDC export financing business is a good indication that the Corporation is continuing to respond to the changing needs of our customers in meeting the global challenge. The challenge for the Export Financing Group in the coming year will be to further enhance EDC's ability to provide such support.

The international marketplace remains highly competitive. In particular, the past year has seen another increase in the growing trend toward the use of mixed credits, the blending of aid funds and official export credits for purposes of trade support. The probable continuation of this trend in the year ahead will present a major challenge to the international lending community as a whole and to individual countries who wish to remain competitive in certain key markets.

Export Financing — by Size of Transaction  
(thousands of dollars)



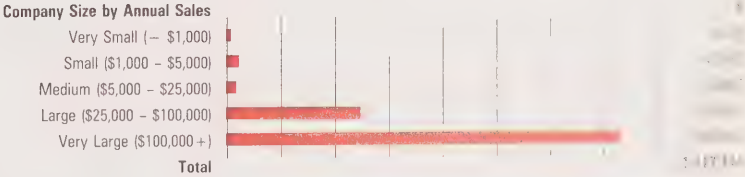
Export Financing — by Geographic Area  
(thousands of dollars)



Export Financing — by Industrial Sector  
(thousands of dollars)



Export Financing — by Size of Company  
(thousands of dollars)





# Marketing

As Canada's exporters make opportunities out of challenges and successes out of risks, EDC as part of Canada's trading team, must move in concert, anticipating customer needs and striking quickly to satisfy them. A major part of the responsibility for this anticipation and response falls to EDC Marketing. And Marketing, in 1988, worked on a broad front to contribute to the goals of the Corporation and thus, of the Canadian export community.

## Customer Sales and Service

When EDC customers need assistance, be it counsel or actual product, they need it fast. This requirement is being addressed by the creation of a "customer doorstep" account management approach. Moreover, the full range of EDC products and services for the first time is available readily through our network of regional offices. At the heart of this network, a newly strengthened team of Account Managers is trained to help customers make full use of the complete range of the firm's products. And to ensure quick top-level response in an active marketplace, the regional sales force is now headed by field Vice-Presidents who help keep EDC in day-to-day contact with customer priorities.

This enhanced regional structure moves products to the customer faster. It moves customer ideas and needs into EDC for action faster. As well, the regional executives and their Account Managers work with financial institutions, provincial governments, and federal regional representatives to ensure that when a trade deal is in the making anywhere in Canada, all of EDC's resources are there to help.

## As Part of Canada's Trade Team

Canada goes to business in the export world with a team of manufacturers, suppliers, service industries, trade associations, governments, agents, brokers, financial institutions, insurers and others. It is essential that team members know each other and work together to increase Canada's share of world trade. As part of this effort, EDC in 1988 launched a series of seminars and conferences, held across Canada, designed to bring all players together for discussion and problem-solving.

These working sessions, hailed as highly successful by participants, are the first of a series of programs planned to support the fabric of Canada's export community. As all those involved have recognized there is scope for further cooperation even within a competitive business environment. The real competition is from other countries.

## New Products

New initiatives by Canada's exporters and future trade adventures will demand new products and competitive pricing from EDC. In anticipation, Marketing in 1988 developed a new system for product development and pricing across the firm and established a new product research and development unit to coordinate the firm-wide effort.

Working hand-in-hand with all of the Corporation's expertise, and in constant touch with customers, the unit will assure that Canadian exporters are always served with products to match the times — both now and in the future.

Already this year, the first of a series of new products was launched successfully. More are on the drawing board, under consultation with customers, and will be ready to go in the months ahead.

### International Research and Analysis

In addition to a market research program designed to anticipate customer needs, EDC Marketing is responsible for economic research and risk analysis on foreign markets. This work serves two purposes. The first is to assess the market-by-market economic and political risk attached to EDC's involvement. The second allows EDC to form its own view of foreign markets. This process permits the Corporation to appreciate fully the exporter's perspective while still insuring that our insurance and financing decisions are based on a balanced view of both the individual market conditions and specific business venture risks.

The highlights noted above show a responsiveness to customer needs which has been the hallmark of our marketing approach in 1988. This customer orientation will continue to define the marketing culture throughout EDC in the future. We will serve the customer as a supplier. We will work with the customer as a partner in the wider Canadian trading team. We will follow the customer's lead with ideas and innovation.



*Pictured here are Walter Labuhn (left), President of Legrand Industries Limited of Calgary, a supplier of petroleum pumping rigs insured by EDC, and Walter Hutchings, Manager of the EDC Calgary office.*

## Finance

The results achieved by EDC in helping Canadian exporters to succeed in the global marketplace have been built upon a foundation of strong financing management. The significant further improvements in Corporate productivity during 1988 reflect increased volumes achieved with controlled, carefully managed costs. Internationally competitive programs for exporters require financial management practices which must be, themselves, at the forefront of international standards for effectiveness. Providing this foundation for competitiveness is at the heart of the Finance Group's role within EDC.

This is done through the activities of:

- the Treasury Divisions, Cash Management and Corporate Finance, which manage corporate liquidity and cash flows and which borrow in international capital markets, ensuring that funds are obtained on the finest terms;
- the Financial Accounting Division which is responsible for comprehensive financial control and reporting, as well as for administering the substantial loan disbursement and repayment functions;
- the Financial Planning Division which coordinates budgeting and long-range financial planning, integral to which are evaluations for executive management of EDC's financial performance against objectives and strategies;
- the Claims and Recoveries Division which not only serves exporters by assessing and paying claims on insurance policies, but also contributes importantly to EDC's cash flows by pursuing recoveries from foreign buyers after claims have been paid;
- the Systems Division which develops and maintains management information and data processing systems which are critical support elements for achieving productivity gains; and
- the Risk and Financial Analysis Department which ensures that main financial risks in transactions are appropriately identified and analyzed for management decisions.

The past year was one of continuing dynamic change in the global marketplace during which all activities of the Group were challenged to set new standards of efficiency and international competitiveness. Testimony to success in meeting this challenge is found not only in the Corporation's productivity increases, but also in summary highlights from the year's financial statements. Total assets at the end of 1988 were \$6.5 billion while contingent liabilities from insurance and guarantee programs were \$3.4 billion. Equity amounted to \$903.7 million and no new contributions of equity were required from the shareholder during the year. Revenues of \$619 million produced net earnings of \$4.2 million, maintaining EDC's record of achieving continuous positive financial results. Cash flows were in balance. Thus, EDC has been well able to meet the shareholder's requirements to be financially self-sustaining and, in so doing, maintain a stable funds flow foundation for future business to be done competitively and profitably.

International financial markets remained volatile during 1988 and the cost of funds was on an increasing trend. Nevertheless, EDC successfully funded its requirements at advantageous terms appropriate to its AAA credit status and maintained a sound liquidity position. The Corporation is active throughout the world's financial markets and is well received by investors, not only on the strength of its financial position, but also for its use of innovative methods. A wide range of funding techniques was employed, taking full advantage of sophisticated measures such as swaps to raise both fixed and floating rate funds in various currencies of opportunity on a basis whereby risk is prudently hedged and managed.

A notable feature of the cash management activity during 1988 was the registered claims program in Switzerland. This improved EDC's access to finely priced short term money and generated some \$150.0 million of funding during the year.

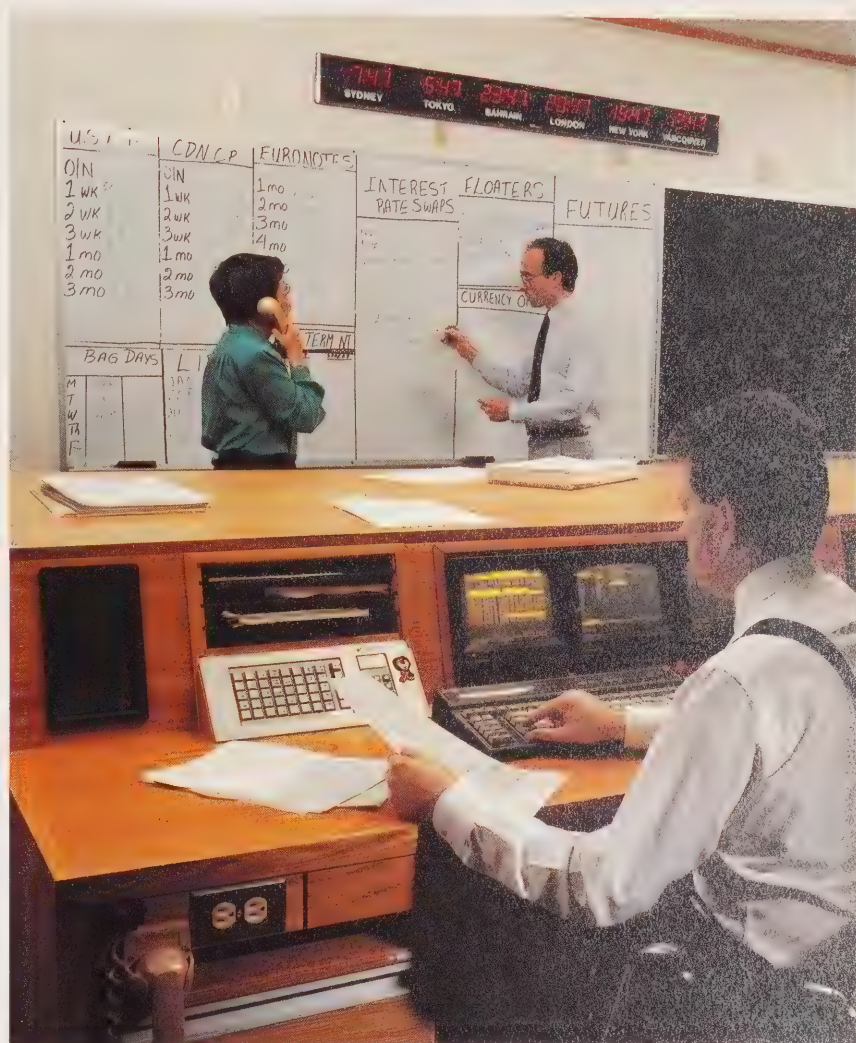


In medium and long term borrowings, approximately \$738.4 million was raised through a combination of public and private international placements. In addition to Canadian and U.S. dollar denominated issues, borrowings were done in ECUs and Yen which resulted in EDC achieving extremely attractive, fully hedged, floating rates of interest.

The responsibility to safeguard EDC's assets and to carefully manage against the effects of the international debt problem have been a central and carefully considered priority for the Corporation. In this respect, EDC's position is much more favourable than most comparable organizations in other countries. As the financial statements show, EDC has preserved its ability to operate on a financially self-sustaining basis. The foundation to continue this performance has been strengthened further with the addition of \$94.6 million to provisions in 1988 bringing the accumulated total of allowances and reserves to \$311.2 million at year-end. When non-accrued revenues of \$341.1 million are added, the overall amount prudently set aside to protect against the possibility of an extreme deterioration from currently projected conditions is \$652.3 million.

The volatility of the international credit environment was directly reflected in EDC insurance claims activity. A new high of \$27 million in claims were paid to Canadian exporters. Importantly, however, the amount of recoveries made in 1988 from foreign buyers on claims paid in previous years was also a record. That amounted to \$21.5 million. Thus, the recovered funds contribute significantly to EDC's ability to underwrite foreign credit risks at affordable premium rates.

Sound financial control, reporting and management information systems are at the core of competitive financial management. Computer systems applications were extended significantly during 1988.



The Corporation's extensive financial reporting to the shareholder, to the public, and to international financial markets, reflects the priority given to managing EDC's substantial financial resources with prudence and efficiency.

Without question, the conditions of EDC's marketplace and its international sphere of operations will continue to be as challenging as the experience of 1988. However, the accomplishments and the net positive financial results for the year are encouraging indicators that EDC can keep on improving its effectiveness and can do so in a commercially responsible, financially self-sustaining manner.

A foundation of prudent financial management enables EDC to continue serving more exporters better with energetic and innovative risk management programs.

*EDC's innovative short term financing program is centered in the trading room at head office pictured above. State-of-the-art information systems are used to stay on top of current market conditions, for EDC's day-to-day transactions.*

# Corporate Performance

The performance of the Corporation is measured by the extent to which it provides a competitive financing and insurance service to Canadian exporters, recognizing that the competitiveness of Canadian exporters in other respects will determine the volume of business which can be supported. Forecasting of business volume, particularly financing,

will be subject to significant uncertainties in the volume and timing of projects won by Canadian exporters. The volume of financing by the Corporation is best measured over several years where performance depends on long term provision of financing and related insurance support towards ultimate signings of export contracts.

	1987 Actual Results	1988 Plan	1988 Actual Results
(in thousands)			
<b>Export Financing Volume</b>			
Direct			
Corporate account	\$ 601,354	\$ 950,000	\$ 1,016,604
Canada account	186,158	125,000	330,462
	787,512	1,075,000	1,347,066
Other institutions	71,884	nil	70,078
Total	\$ 859,396	\$ 1,075,000	\$ 1,417,144
<b>Export Insurance Volume</b>			
Corporate account	\$ 3,450,315	\$ 3,606,000	\$ 3,986,869
Canada account	90,726	75,000	71,038
Total	\$ 3,541,041	\$ 3,681,000	\$ 4,057,907
Net income	\$ 1,498	\$ 863	\$ 4,226



# Board of Directors



**V.E. Daughney**  
Chairman of the Board  
Royal Gold  
Enterprises Inc.  
Vancouver, B.C.  
  
Chairman of the Board  
Chairman of the Executive  
Committee of the Board



**C. Diamond**  
President  
B.C. Turf Ltd.  
Vancouver, B.C.  
  
Vice-Chairman of the Board  
Member of the Audit  
Committee of the Board  
Member of the Executive  
Committee of the Board



**V.P. Paul**  
Chairman of the Board  
Corporate Properties  
Limited  
Don Mills, Ontario  
  
Chairman of the Audit  
Committee of the Board



**J.M. Romanchuk**  
Vice-President and Director  
Dean Witter Reynolds  
(Canada) Inc.  
Calgary, Alberta  
  
Chairman of the Business  
Development Committee of  
the Board



**J.O. Caron**  
Partner  
McDougall, Caron  
Barristers and Solicitors  
Montréal, Québec  
  
Member of the Audit  
Committee of the Board



**M.Y. Catley-Carlson**  
President  
Canadian International  
Development Agency  
Ottawa, Québec



**T.A. Chisholm**  
President  
Ronald A. Chisholm Limited  
Toronto, Ontario  
  
Member of the Business  
Development Committee of  
the Board



**J.W. Chomias**  
President  
Hemisphere  
Engineering Inc.  
Edmonton, Alberta  
  
Member of the Business  
Development Committee of  
the Board



**J. Deitcher**  
Vice-President and Director  
RBC Dominion  
Securities Inc.  
Montréal, Québec  
  
Member of the Executive  
Committee of the Board



**F.W. Gorbet**  
Deputy Minister  
Department of Finance  
Ottawa, Ontario



**J.T. Humphries**  
Granville West Group  
John T. Humphries Ltd.  
Vancouver, B.C.  
  
Member of the Business  
Development Committee of  
the Board



**Pierre Legrand, Q.C.**  
Senior Partner  
Ogilvy Renault  
Barristers and Solicitors  
Montréal, Québec



**R.L. Richardson**  
President and Chief  
Executive Officer  
Export Development  
Corporation  
Ottawa, Ontario  
  
Member of the Executive  
Committee of the Board



**M.J. Sabia**  
Barrister and Solicitor  
Toronto, Ontario  
  
Member of the Audit  
Committee of the Board



**G.E. Shannon**  
Associate Under-Secretary of  
State for External Affairs  
and Deputy Minister  
for International Trade  
Ottawa, Ontario  
  
Member of the Executive  
Committee of the Board



# Senior Management of the Corporation

<b>R.L. Richardson</b> President and Chief Executive Officer	<b>S.E. Healy</b> General Manager Corporate Coordination and Evaluation		
<b>M.D.J. Bakker</b> Senior Vice-President Finance and Treasurer	<b>R.G.C. Marshall</b> Vice-President and Assistant Treasurer	<b>J.F. Gagan</b> Controller Financial Accounting	
	<b>K.R. Cooke</b> General Manager Financial Planning	<b>A.O. Werlen</b> General Manager Claims and Recoveries	
<b>B.R. King</b> Senior Vice-President Export Insurance	<b>A.I. Gillespie</b> Vice-President Export Insurance	<b>J. Graves</b> General Manager Short Term Insurance	<b>R.A. Lane</b> General Manager Short Term Credit Analysis
	<b>E. Siegel</b> General Manager Medium Term Insurance		
<b>R. Pruneau</b> Senior Vice-President Marketing	<b>R. Fothergill</b> General Manager Marketing & Communications	<b>F.P. Jeanjean</b> Chief Economist Country Assessment, Market and Economic Analysis	
<i>In the Regions:</i>	<b>G. Hammond</b> Vice-President Western Canada	<b>D.B. Modin</b> Vice-President and General Manager Ontario Region	<b>Vacant</b> General Manager Atlantic Region
	<b>J.G. Siddon</b> General Manager British Columbia and Yukon Region	<b>H. Souquières</b> General Manager Québec Region	
<b>R. Van Adel</b> Senior Vice-President Export Financing	<b>D.O. Curtis</b> General Manager Latin America	<b>M.G. McLean</b> General Manager Asia and Pacific	<b>P.A. Foran</b> General Manager OECD and Europe
	<b>D. Mackey</b> General Manager Export Finance Policy and Services	<b>Vacant</b> General Manager Africa and Middle East	
<b>W.J.H. Musgrove</b> Vice-President Human Resources and Administration	<b>W.J. Hughes</b> General Manager Human Resources	<b>J.B. Hutchison</b> General Manager Systems	
<b>G. Ross</b> Vice-President Legal Services and Secretary	<b>M. Leduc</b> General Counsel Legal Services		

# Financial Statements

as at December 31, 1988

# Management's Responsibility for Financial Statements

The financial statements contained in this annual report have been prepared by management in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, which conform in all material respects with international accounting standards. The integrity and objectivity of the data in these financial statements are management's responsibility. The financial statements include some amounts, such as the allowance for losses on loans, that are necessarily based on management's best estimates and judgement.

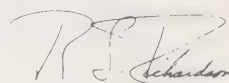
In this report the Auditor General has stated that in his opinion the value of sovereign loans receivable are significantly overstated because management's estimate for the allowance for losses is significantly understated and therefore does not conform to generally accepted accounting principles. The basis for this qualification is that the Auditor General does not agree with the Corporation's policy on the ultimate collectibility of sovereign loans receivable as stated in note 2 to the financial statements. The Board of Directors and management are in fundamental disagreement with the Auditor General's opinion.

During the year, the Corporation has recognized increasing risk in the loans receivable portfolio. In view of this, management has increased the charge to income relating to the general allowance as a reflection of its best estimate of the amount necessary to cover this risk. The Corporation's non-accrual of income policy with respect to non-current loans together with provision expenses, has reduced revenue by \$171.3 million in fiscal 1988 in response to repayment difficulties currently being experienced by many countries. These policies and resultant allowances described in note 7 to the financial statements, when combined with the greatly improved quality of the committed but undisbursed loans receivable portfolio, have led the Board to conclude that ultimate recovery estimates on sovereign risk loans are proper and that additional loan loss reserves are neither necessary nor appropriate.

The Board of Directors is responsible for ensuring that management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control and exercises this responsibility through the Audit Committee of the Board, which is composed of directors who are not employees of the Corporation. The Audit Committee meets with management, the internal auditors and the Auditor General of Canada on a regular basis.

The Board of Directors is responsible for all business undertaken by the Corporation. Contracts which, in the opinion of the Board of Directors, involve risks for a term or an amount in excess of that which the Corporation would normally undertake, may be entered into under the authority of the Governor General in Council where the Minister considers them to be in the national interest. The Board of Directors is not accountable for such contracts, its obligation in relation thereto being limited to ensuring that they are administered in a sound manner. Funds required for such contracts are paid to the Corporation by Canada, and funds recovered are remitted to Canada, net of amounts withheld to cover related administrative expenses. The administration of accounts on behalf of Canada are shown in note 13 to the Corporation's financial statements.

The Auditor General of Canada conducts an independent examination, in accordance with generally accepted auditing standards, and expresses his opinion on the financial statements. His report is presented on the following page.



R.L. Richardson  
President and Chief Executive Officer



M.D. J. Bakker  
Senior Vice-President Finance and  
Treasurer



# Auditor's Report



AUDITOR GENERAL OF CANADA

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

To the Minister for International Trade

I have examined the balance sheet of the Export Development Corporation as at December 31, 1988 and the statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. My examination was made in accordance with generally accepted auditing standards in Canada, conforming with International Auditing Guidelines, and accordingly included such tests and other procedures as I considered necessary in the circumstances.

Loans receivable of \$5,346 billion include sovereign loans in the amount of \$4.726 billion and a general allowance for losses on loans of \$107.8 million. In my opinion, the value of sovereign loans receivable is significantly overstated because management's estimate of the allowance for losses on loans is significantly understated and, therefore does not conform to generally accepted accounting principles. The scope of my examination was sufficient to enable me to reach this conclusion. I could not, however, determine the precise magnitude of the overstatement of loans receivable. If an appropriate allowance for losses on loans had been established, the provision for losses on loans would have been significantly increased, net income would have become a significant loss for the year and retained earnings would likely have become a deficit.

In my opinion, except for the significant overstatement of the value of loans receivable as described in the preceding paragraph, these financial statements present fairly the financial position of the Corporation as at December 31, 1988 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles in Canada, conforming with International Accounting Standards, applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my examination of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part X of the Financial Administration Act and regulations, the Export Development Act and the by-laws of the Corporation.

Kenneth M. Dye, F.C.A.  
Auditor General of Canada

Ottawa, Canada  
March 1, 1989

# Financial Statements

## Balance Sheet

as at December 31, 1988

	1988	1987
	(in thousands)	
<b>Assets</b>		
<b>Loans receivable (notes 3, 4, 5 and 6)</b>		
Long term	\$ 4,549,788	\$ 4,913,674
Short term	795,367	846,961
	5,345,155	5,760,635
Accrued interest and fees	167,970	223,220
	5,513,125	5,983,855
Less: allowance for losses on loans (note 7)	166,635	163,135
	5,346,490	5,820,720
<b>Cash and marketable securities</b>		
Cash and short term deposits	985,913	732,996
Marketable securities		
(market value: 1988 — \$ 122,231		
1987 — \$ 314,726)	121,838	305,673
Accrued interest	16,750	15,460
	1,124,501	1,054,129
<b>Other assets</b>		
Unamortized debt discount and issue expenses	30,183	39,755
Other	21,279	18,124
	51,462	57,879
	\$ 6,522,453	\$ 6,932,728

	1988	1987
	(in thousands)	
<b>Liabilities</b>		
<b>Loans payable (note 8)</b>		
Long term	\$ 2,882,223	\$ 2,899,497
Current portion of long term	470,520	1,030,025
	3,352,743	3,929,522
Short term	1,867,978	1,694,595
	5,220,721	5,624,117
Accrued interest	165,988	202,660
	5,386,709	5,826,777
<b>Other liabilities and deferred revenues</b>		
Accounts payable	28,266	5,369
Deferred revenues and other credits	159,241	165,769
Allowance for claims on insurance and guarantees	44,567	35,369
	232,074	206,507
<b>Shareholder's Equity</b>		
Share capital (note 9)	697,000	697,000
Reserve for contingencies	100,000	100,000
Retained earnings	106,670	102,444
	903,670	899,444
	\$ 6,522,453	\$ 6,932,728

Commitments and contingent liabilities (note 10)

Approved by the Board of Directors



M.D.J. Bakker  
Chief Financial Officer



V. Edward Daughney  
Director



R.L. Richardson  
Director



**Statement of Income and Retained Earnings**  
for the year ended December 31, 1988

	1988	1987
	(in thousands)	
<b>Loans and Guarantees</b>		
Interest earned	\$ 481,829	\$ 522,213
Fees earned	24,641	25,238
Investment interest earned	82,493	92,612
	<b>588,963</b>	<b>640,063</b>
<b>Interest expense</b>		
Long term	342,191	446,390
Short term	141,198	123,400
Provision for losses on loans	81,926	50,710
	<b>565,315</b>	<b>620,500</b>
	<b>23,648</b>	<b>19,563</b>
<b>Insurance and Guarantees</b>		
Premiums and fees earned	23,527	19,762
Investment interest earned	6,604	5,042
	<b>30,131</b>	<b>24,804</b>
Provision for claims	12,721	8,468
	<b>17,410</b>	<b>16,336</b>
<b>Income from Operations</b>	<b>41,058</b>	<b>35,899</b>
<b>Administrative Expenses</b>	<b>36,832</b>	<b>34,401</b>
<b>Net Income</b>	<b>4,226</b>	<b>1,498</b>
<b>Retained Earnings</b>		
Beginning of year	102,444	175,946
Less: transfer to reserve for contingencies	—	75,000
End of year	\$ 106,670	\$ 102,444

**Statement of Changes in Financial Position**  
for the year ended December 31, 1988

	1988	1987
	(in thousands)	
<b>Operations</b>		
<b>Statement of Income</b>		
Net income	\$ 4,226	\$ 1,498
Items not affecting cash		
Provision for losses on loans	81,926	50,710
Provision for claims	12,721	8,468
Decrease in accruals of interest and fees	17,184	67,019
Other changes	15,873	4,197
	131,930	131,892
<b>Assets and Liabilities</b>		
Loans receivable disbursed	(582,311)	(622,940)
Loans receivable repaid	707,200	581,777
Items not affecting cash		
Net increase (decrease) in deferred revenue	(2,250)	44,166
Interest rescheduled	(54,336)	(126,988)
Non-current loan interest written off	(65,455)	(17,097)
	2,848	(141,082)
Cash provided from (used in) operations	134,778	(9,190)
<b>Treasury</b>		
Issue of long term debt	738,445	635,816
Repayment of long term debt	(1,022,593)	(824,348)
Increase in short term loans	307,574	201,034
Cash provided from financing	23,426	12,502
Increase in cash and marketable securities	158,204	3,312
Foreign exchange on opening balance of cash	(89,122)	(58,409)
<b>Cash and Marketable Securities</b>		
Beginning of year	1,038,669	1,093,766
End of year	\$ 1,107,751	\$ 1,038,669

## Notes to Financial Statements

### 1. Act of Incorporation and Corporate Mandate

Export Development Corporation was established on October 1, 1969 by the Export Development Act, a statute of the Parliament of Canada. The Corporation was created as an agent of Her Majesty in right of Canada for the purpose of facilitating and devel-

oping trade between Canada and other countries, by the provision of loans, guarantees and insurance. The Corporation is accountable for its affairs to Parliament through the Minister for International Trade.

### 2. Summary of Significant Accounting Policies

These financial statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, and conform in all material respects with international accounting standards. A summary of significant accounting policies follows:

#### Loans Receivable

Loans receivable, mainly to sovereign entities, are stated in the Canadian dollar equivalent of the original amounts disbursed less repayments and includes where applicable interest capitalized as part of the rescheduling or restructuring process of loans with payment difficulties.

As an export credit agency and an agent of Her Majesty in right of Canada, the Corporation benefits from Canada's membership in the Paris Club, an international group, formed to deal on a multilateral basis with payment difficulties experienced by sovereign entities. Through the auspices of this Club and with subsequent negotiation, rescheduling agreements are arranged coupled with the implementation of International Monetary Fund disciplines to alleviate these payment problems. This negotiation process normally takes up to one year and is considered by the Corporation as part of its normal collection routine.

It is management's opinion, based on the Corporation's experience, that except in the rare instance of outright repudiation or the write-off of asset value agreed to by creditors the ultimate collectibility of a sovereign obligation is not subject to question although indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. This opinion is also shared by the Government of Canada as stated in its accounting policies in the Public Accounts. Although it is not possible at this time for management to accurately determine the amount, if any, of the financial impact of these uncertainties and delays, the Corporation in order to be prudent has established policies with respect to non-current sovereign loans and a general allowance for any financial impact from these loans.

#### Non-Current Loans Receivable

Subsequent to a review of the payment history and an assessment of the collectibility of the loans, the Corporation may deem certain loans non-current. Non-current is defined as any loan where there is significant doubt as to collectibility in the short to medium term, where significant payments have not been received for a period of one year after a rescheduling agreement has been signed, or two years where rescheduling measures have not been undertaken. As a result, the Corporation terminates all interest accruals on these loans and reverses previously accrued interest over the twelve month period following the loan becoming non-current. As well the capitalization of interest in future rescheduling agreements is not recognized for accounting purposes.

Non-current loans are restored to an accrual basis when regular repayment patterns of all or substantially all amounts due have been established, which is usually over a one to two year time period and normally after a rescheduling agreement has been signed, and there is reasonable assurance that the repayment pattern will continue in future years.

In addition to not recognizing interest on these loans, any undisbursed balances on signed loan agreements are cancelled or frozen, and sovereign borrowers are declared ineligible for further financing to prevent any increased exposure resulting from new business.

#### Specific Allowance for Losses on Commercial Loans Receivable

The allowance for losses on loans is based on a review of collectibility, at least annually, of all loans to commercial borrowers. As the result of this review the Corporation charges to income an amount sufficient to specifically provide for potential losses on commercial loans. The allowance is deducted from the loans receivable portfolio to reflect the impairment of the related commercial loan assets.



### **General Allowance for Losses on Loans Receivable**

In addition to specific allowances for losses on commercial loans, the Corporation prudently sets aside a general allowance, equal to two per cent of the loans receivable portfolio for which no specific provision has been made. This allowance reflects management's estimate of the potential costs associated with delays in receipt of payments, which would require the Corporation, in accordance with the non-current policy, to charge previously recognized interest revenue on these loans to the allowance. Although this allowance is unrelated to any specific loan principal, either sovereign or commercial, it is also deducted from loans assets which include accrued interest and fees.

### **Reserve for Contingencies**

The Corporation has established, through transfers from retained earnings, a reserve for contingencies with respect to possible unforeseen decreases in the value of loans receivable or claims on insurance and guarantees. Subsequent reductions, if any, in the reserve for contingencies will be credited to retained earnings.

### **Non-accrued Interest on Loans Receivable**

The cumulative amount of non-accrued interest and non-recognized capitalized interest has the effect over time of increasing the amounts legally due to the Corporation. This is recognized in the ongoing collection process and the rescheduling negotiations. It is management's best estimate that this accounting approach is the most appropriate and provides the Corporation with additional off balance sheet allowances.

### **Loan Interest and Fees Earned**

Interest is accrued on principal receivable until such time as the loan becomes non-current.

Loan fees are taken into income over the disbursement and repayment periods of a loan.

### **Marketable Securities**

Marketable securities are valued at the lower of cost and market value as at the balance sheet date.

### **Allowance for Claims on Insurance and Guarantees**

The Corporation provides for claims based on claims experience augmented, if necessary, by a specific provision based on a review of contingent liabilities. Claims payments are recorded at estimated recoverable values and included with other

assets and non-recoverable amounts are charged to the allowance. Subsequent net gains or losses on recovery are credited or charged to the allowance.

### **Investment Interest Earned**

Investment interest, which is substantially earned outside Canada, is prorated between loans and guarantees and insurance and guarantees on the basis of average funds invested.

### **Interest Expense**

Interest expense includes hedging expenses, and the amortization of debt discount and issue expenses which are charged to income over the life of the debt on a straight line basis.

### **Insurance Premiums**

Insurance premiums and fees are earned in Canada. For short term insurance policies, premiums are taken into income at the commencement of coverage. Premiums on other export insurance policies are taken into income, using methods which generally reflect the exposures over the terms of the policies. Foreign investment insurance premiums are taken into income evenly over the terms of coverage, except that the premium in the first year is taken into income in its entirety when received.

### **Translation of Foreign Currency**

The Corporation hedges its U.S. dollar assets and liabilities on a total portfolio basis. Any net exposure to future changes in the U.S. dollar foreign exchange rate is due to short term timing differences in cash flows. It is the Corporation's policy to manage assets and liabilities denominated in U.S. dollars in such a way as to minimize this net exposure. Accordingly, assets and liabilities denominated in U.S. dollars are translated into Canadian dollars at exchange rates prevailing at year-end.

Gains and losses relating to the translation of any unhedged long term foreign currency assets or liabilities in other than U.S. dollars are deferred and amortized on a straight line basis over the remaining life of the asset or liability. The unamortized balance of the deferred exchange gains or losses is included in deferred revenues or other assets.

Income and expenses are translated at average monthly exchange rates in effect during the year. Exchange gains and losses resulting from the translation of foreign currency balances and transactions are reported with investment interest earned.

### 3. Loans Receivable

Performing and non-current loans receivable from both sovereign and commercial borrowers are mostly at fixed interest rates established in competition with similar

export credit agencies in other countries and generally below commercial rates.

These loans mature as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Non-current	\$ 692,468	\$ 651,414
Within 12 months — fixed	540,195	608,636
— floating	108,174	92,725
Overdue	146,998	145,600
1989	—	706,176
1990	688,819	681,089
1991	630,588	642,046
1992	572,785	563,070
1993	445,808	418,680
1994–1998	1,298,611	1,030,153
1999 and thereafter	220,709	221,046
Total	\$ 5,345,155	\$ 5,760,635
Commercial loans included above	\$ 769,060	\$ 992,344
Floating rate loans, generally based on LIBOR rates, included in total loans	\$ 1,276,692	\$ 1,126,556
The geographic distribution of these loans is as follows:		
Pacific and North Asia	\$ 562,986	\$ 628,873
South Asia	372,815	341,868
Middle East and East Africa	397,349	410,692
North and West Africa	1,119,639	1,143,924
Eastern Europe	641,320	769,871
Western Europe	479,018	502,203
USA and Caribbean	455,453	539,614
Mexico and Central America	297,716	335,954
South America East	467,561	529,014
South America West	551,298	558,622
	\$ 5,345,155	\$ 5,760,635

### 4. Overdues on Performing Loans Receivable

Amounts overdue consist of principal instalments and billed interest and fees that have not been received in accordance with the specified terms contained in the related loan agreements.

The geographic distribution of the overdue principal and recognized interest, in the amounts of \$146,998 thousand (1987 — \$145,600 thousand) and \$62,612 thousand (1987 — \$124,104 thousand) respectively, is as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Pacific and North Asia	\$ 2,283	\$ 4,904
South Asia	—	468
Middle East and East Africa	22,927	73,060
North and West Africa	29,178	30,652
Eastern Europe	7	21
Western Europe	5,388	20,911
USA and Caribbean	16,469	287
Mexico and Central America	2,748	17,526
South America East	124,811	74,232
South America West	5,799	47,643
Total	\$ 209,610	\$ 269,704

### 5. Rescheduled and Restructured Amounts on Performing Loans Receivable

Rescheduled and restructured amounts during the year are as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Principal	\$ 108,175	\$ 197,706
Interest	50,095	80,265
	\$ 158,270	\$ 277,971

The geographic distribution of rescheduled and restructured loans receivable is as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Pacific and North Asia	\$ 15,796	\$ 9,076
South Asia	—	799
Middle East and East Africa	83,585	—
North and West Africa	143,094	148,462
Eastern Europe	—	—
Western Europe	64,972	96,298
USA and Caribbean	37,830	44,127
Mexico and Central America	69,335	87,732
South America East	167,329	181,544
South America West	19,773	11,241
	\$ 601,714	\$ 579,279
Commercial amounts included above	\$ 38,614	\$ 68,162
Amounts overdue	\$ 15,765	\$ 33,395



## 6. Non-Current Loans Receivable

Due to the weakening of economic conditions over time, certain loans, where there is risk of long repayment delays or, in respect of commercial loans, significant doubt as to

collectibility, are placed in the non-current category. Non-current amounts receivable are as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Sovereign, mainly in Eastern Europe and South America West	\$ 593,208	\$ 585,533
Commercial, mainly in the USA	99,260	121,199
	<b>\$ 692,468</b>	<b>\$ 706,732</b>

In addition, at December 31, 1988, the accumulated interest not recognized on loans amounted to \$341,122 thousand (1987 — \$205,697 thousand) of which \$286,063 thousand related to sovereign loans (1987

— \$163,109 thousand). Total interest on non-current loans not recognized as revenue in 1988 amounted to \$89,438 thousand (1987 — \$79,729 thousand).

## 7. Allowances and Reserves

Allowances and reserves are as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
<b>Loans</b>		
General allowance	\$ 107,819	\$ 78,108
Specific allowance	58,816	85,027
	<b>\$ 166,635</b>	<b>\$ 163,135</b>
Off balance sheet allowance		
Non-accrued interest revenue	\$ 341,122	\$ 205,697
<b>Insurance</b>		
Allowance for claims	\$ 44,567	\$ 35,569
<b>Reserve for contingencies</b>	<b>\$ 100,000</b>	<b>\$ 100,000</b>

### Loans

Allowances were increased by \$171,364 thousand (1987 — \$130,439 thousand) in the year of which \$81,926 thousand (1987 — \$50,710 thousand) was charged through the income statement.

The \$89,438 thousand (1987 — \$79,729 thousand) of non-accrued revenue in the year was augmented by \$65,455 thousand (1987 — \$17,097 thousand) written off interest accrued on non-current loans during the one to two year qualification period. In accordance with Corporate accounting policies this write-off was charged against the general allowance.

Other decreases in the allowances and accumulated non-accrued revenue were due mainly to foreign exchange on U.S. dollar denominated sections of the allowance of \$12,971 thousand and \$19,468 thousand (1987 — \$6,839 thousand and \$5,621 thousand).

### Insurance

The allowance for claims was augmented by \$12,721 thousand (1987 — \$8,468 thousand) in the year. Net write-offs against the allowance totaled \$3,523 thousand (1987 — \$6,511 thousand).

### Reserve for Contingencies

The reserve for contingencies was not augmented by transfers from retained earnings in 1988 (1987 — \$75 million).

### 8. Loans Payable

Loans payable mature as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
Within 12 months — fixed	\$ 518,221	\$ 1,045,223
— floating	1,820,277	1,679,397
1989	—	511,220
1990	773,517	804,305
1991	540,142	336,693
1992	633,222	570,718
1993	229,797	136,426
1994 to 1998	705,545	540,135
Total	\$ 5,220,721	\$ 5,624,117
Commercial loans included above:		
Fixed interest rates from 5.38 % to 13.5 % (1987 — 5.38 % to 14.13 %)	\$ 2,645,172	\$ 3,336,229
Floating rate and short term fixed rate revolving loans	\$ 2,575,549	\$ 2,262,888
Canada loans included above (1987 — fixed interest rate at 8.375 %)	\$ —	\$ 25,000

The Corporation also had lines of credit and overdraft facilities aggregating \$2,618 million at December 31, 1988 (1987 — \$3,555 million).

### 9. Share Capital

The authorized share capital is \$1.5 billion consisting of 15 million shares with a par value of \$100 each. The number of shares issued and fully paid is 6,970 thousand (1987 — 6,970 thousand).

### 10. Statutory Limits, Commitments and Contingent Liabilities

The Export Development Act (the Act) allows the Corporation to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of \$15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$7,337 million (1987 — \$7,704 million). Of this amount, undisbursed commitments on signed loan agreements at face rates from 7.40 % to 12.50 % is \$1,933 million (1987 — \$1,868 million) with the balance representing loans receivable and loans with recourse to the Corporation.

The Corporation expects to fund these undisbursed commitments near the time of their disbursement, typically over a three year period, by issuing a combination of debt instruments in world capital markets at commercial rates of interest and capital stock. The Corporation generally attempts to match debt maturities and currencies with those of its average export loans.

The Act also specifies that the Corporation can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program, up to a maximum of \$15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$3,431 million (1987 — \$3,047 million).

Contingent liabilities of the Corporation included in the above positions amounted to \$2,754 million (1987 — \$2,273 million). Of this amount, \$61 million (1987 — \$67 million) related to loan guarantees and bank participations. The balance pertained to the Corporation's insurance activities.

The Act allows the Corporation to borrow up to a maximum of ten times the aggregate of its paid-in capital from time to time and the retained earnings determined in accordance with the most recent audited financial statements. As at December 31, 1988, this formula produced a limit of \$7,994 million (1987 — \$8,729 million) against which borrowings amounted to \$5,221 million (1987 — \$5,624 million).

### 11. Foreign Currency Balances

The Corporation has substantial assets and liabilities in U.S. dollars and in other currencies. The Canadian dollar equivalent

after taking into consideration forward exchange contracts is as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
<b>U.S. Dollars</b>		
Assets	\$ 4,634,279	\$ 5,082,409
Liabilities	4,680,168	5,236,999
Net exposure	\$ (45,889)	\$ (154,590)
Rate of exchange US \$ 1.00	1.1925	1.2993
<b>Austrian schillings, British pounds, Deutsche marks, European Currency Units, French francs, Swiss francs, and Yen</b>		
Assets	\$ 228,003	\$ 119,284
Liabilities	188,697	95,964
Net exposure	\$ 39,306	\$ 23,320

### 12. Related Party Transactions

Transactions with Canada are summarized as follows:

	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
<b>Income and expense items</b>		
Interest expense	\$ 1,648	\$ 3,603
Less: administrative expenses recovered	6,923	6,622
interest earned	470	469
	\$ (5,745)	\$ (3,488)



	December 31 1988	December 31 1987
	(in thousands)	
<b>Amounts due to (due from) Canada</b>		
Canada bonds, bearing interest at the rate of 9.50 % maturing in 1994	\$ (5,028)	\$ (5,033)
Accrued interest receivable	(22)	(22)
Accounts administered for Canada	21,209	426
Long term loans payable	—	25,000
Accrued interest payable	—	447
	<b>\$ 16,159</b>	<b>\$ 20,818</b>

The Government of Canada has established an understanding that it will seek Parliamentary appropriations to eliminate any losses the Corporation might incur. No such appropriation has been required to date.

The Corporation is not subject to the requirements of the Income Tax Act with respect to its earnings.  
The Corporation also enters into transactions with other Crown corporations in the normal course of business.

13. Accounts Administered for Canada

- (a) Pursuant to the Act, the Corporation administers for Canada certain loans and insurance programs entered into under the authority of the Governor in Council for which the Board of Directors is not accountable other than in respect of the administration of the contracts. These accounts are maintained separately from the Corporation's accounts, and are consolidated annually as at March 31 with the financial statements of the Government of Canada which are reported upon separately by the Auditor General of Canada. The assets administered for Canada, mainly loans receivable and accrued interest and fees recorded in accordance with accounting policies and practices approved by the Government of Canada, amounted to \$926 million (1987 — \$871 million).
- (b) Canada Account statutory limits, commitments and contingent liabilities

The Act allows the Accounts administered for Canada to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of \$6 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$1,201 million (1987 — \$956 million).

The Act also specifies that the Accounts administered for Canada can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of \$7 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$321 million (1987 — \$370 million). Contingent liabilities of the Accounts Administered for Canada included in the above positions amounted to \$298 million (1987 — \$330 million).

# Five Year Review

(thousands of dollars)

## Balance Sheets as at December 31

1988

Loans receivable	\$ 5,345,155
Less: allowance for losses	166,635
	\$ 5,178,520
Short term investments	\$ 1,107,751
Accrued interest and other assets	236,182
Total assets	\$ 6,522,453
Loans payable	\$ 5,220,721
Accrued interest and other liabilities	353,495
Allowance for claims	44,567
Total liabilities	\$ 5,618,783
Share capital	\$ 697,000
Reserve for contingencies	100,000
Retained earnings	106,670
Shareholder's equity	\$ 903,670
Total liabilities and shareholder's equity	\$ 6,522,453

## Income Statements

1988

Loan interest and fees earned	\$ 506,470
Insurance premiums and fees earned	23,527
Investment interest earned	89,097
Total income	\$ 619,094
Interest expense	\$ 483,389
Provisions for losses and claims	94,647
Administrative expenses	36,832
Total expenses	\$ 614,868
Net income	\$ 4,226

1987	1986	1985	1984
\$ 5,760,635 163,135	\$ 5,820,347 136,366	\$ 6,076,226 105,257	\$ 5,650,478 83,261
\$ 5,597,500 \$ 1,038,669 296,559	\$ 5,683,981 \$ 1,093,766 395,732	\$ 5,970,969 \$ 920,296 404,873	\$ 5,567,217 \$ 705,757 361,667
\$ 6,932,728	\$ 7,173,479	\$ 7,296,138	\$ 6,634,641
\$ 5,624,117 373,798 35,369	\$ 5,900,765 341,357 33,411	\$ 6,022,572 347,258 30,251	\$ 5,394,165 363,643 22,287
\$ 6,033,284	\$ 6,275,533	\$ 6,400,081	\$ 5,780,095
\$ 697,000 100,000 102,444	\$ 697,000 25,000 175,946	\$ 697,000 — 199,057	\$ 660,000 — 194,546
\$ 899,444	\$ 897,946	\$ 896,057	\$ 854,546
\$ 6,932,728	\$ 7,173,479	\$ 7,296,138	\$ 6,634,641
1987	1986	1985	1984
\$ 547,451 19,762 97,654	\$ 583,190 17,439 76,222	\$ 596,788 16,490 72,234	\$ 573,080 17,433 87,094
\$ 664,867	\$ 676,851	\$ 685,512	\$ 677,607
\$ 569,790 59,178 34,401	\$ 597,388 43,465 34,109	\$ 619,359 28,399 33,243	\$ 612,362 30,531 28,231
\$ 663,369	\$ 674,962	\$ 681,001	\$ 671,124
\$ 1,498	\$ 1,889	\$ 4,511	\$ 6,483



# Five Year Review

(thousands of dollars)

	1988			1987		
	Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total
<b>Financial arrangements facilitated</b>						
Export Financing						
Direct financing	\$ 1,016,604	\$ 330,462	\$ 1,347,066	\$ 601,354	\$ 186,158	\$ 787,512
Guarantees by EDC	—	—	—	6,432	—	6,432
Bank participation	—	—	—	139	—	139
Related bank loans	12,200	—	12,200	24,095	412	24,507
Related CIDA loans	42,878	15,000	57,878	40,806	—	40,806
Sub total	\$ 1,071,682	\$ 345,462	\$ 1,417,144	\$ 672,826	\$ 186,570	\$ 859,396
Export Insurance						
Short term insurance	\$ 3,086,291	\$ 16,862	\$ 3,103,153	\$ 2,603,497	\$ 10,471	\$ 2,613,968
Medium term insurance	649,580	54,176	703,756	604,836	80,106	684,942
Guarantees	250,998	—	250,998	241,982	149	242,131
Sub total	\$ 3,986,869	\$ 71,038	\$ 4,057,907	\$ 3,450,315	\$ 90,726	\$ 3,541,041
Total	\$ 5,058,551	\$ 416,500	\$ 5,475,051	\$ 4,123,141	\$ 277,296	\$ 4,400,437
<b>Financial and other data</b>						
Export Financing						
Number of transactions financed	152	18	170	91	9	100
Number of loans receivable	692	74	766	651	59	710
Loans receivable	\$ 5,445,355	\$ 808,184	\$ 6,253,539	\$ 5,858,868	\$ 770,411	\$ 6,629,279
Number of undisbursed loans	203	26	229	168	14	182
Undisbursed loans	\$ 1,935,647	\$ 406,471	\$ 2,342,118	\$ 1,874,675	\$ 200,486	\$ 2,075,161
Disbursements to exporters during year	\$ 582,311	\$ 87,755	\$ 670,066	\$ 622,940	\$ 20,901	\$ 643,841
Loan guarantees outstanding	9	—	9	9	—	9
Liability on loan guarantees	\$ 15,785	—	\$ 15,785	\$ 19,300	—	\$ 19,300
Undisbursed amounts on loan guarantees	\$ 7,452	—	\$ 7,452	\$ 9,260	—	\$ 9,260
Current lines of credit and protocols	49	2	51	46	2	48
Amounts available for allocation	\$ 3,529,224	\$ 380,123	\$ 3,909,347	\$ 3,136,646	\$ 386,715	\$ 3,523,361
Loans rescheduled	16	6	22	18	8	26
Amounts rescheduled	\$ 182,649	\$ 67,558	\$ 250,207	\$ 384,711	\$ 79,757	\$ 464,468
Loans written off	3	—	3	1	—	1
Amounts written off	\$ 5,901	—	\$ 5,901	\$ 5	—	\$ 5
Export Insurance						
Number of policies issued	1,718	20	1,738	1,639	34	1,673
Insurance policies and guarantees in force	2,498	40	2,538	2,111	100	2,211
Liability on insurance and guarantees	\$ 3,404,867	\$ 321,150	\$ 3,726,017	\$ 2,964,474	\$ 370,019	\$ 3,334,493
Claims paid	\$ 26,968	\$ 11,323	\$ 38,291	\$ 13,480	\$ 9,879	\$ 23,359
Claims recovered	\$ 21,529	\$ 21,527	\$ 43,056	\$ 14,461	\$ 4,387	\$ 18,848
Claims written off (on)	\$ 1,935	\$ (572)	\$ 1,363	\$ 13,433	\$ 1,182	\$ 14,615
Claims outstanding at year-end	\$ 17,258	\$ 329	\$ 17,587	\$ 13,754	\$ 9,961	\$ 23,715
Claims under consideration at year-end	\$ 2,304	—	\$ 2,304	\$ 1,745	\$ 3,409	\$ 5,154
Number of employees at year-end			503			498

1986			1985			1984		
Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total	Corporation	Canada	Total
\$ 513,988	\$ 12,831	\$ 526,819	\$ 620,422	\$ 76,266	\$ 696,688	\$ 1,147,052	\$ 31,472	\$ 1,178,524
14,921	—	14,921	4,983	—	4,983	2,005	—	2,005
27,728	—	27,728	—	—	—	12,000	—	12,000
16,558	—	16,558	11,129	—	11,129	131,125	—	131,125
18,879	—	18,879	45,571	—	45,571	238,660	—	238,660
\$ 592,074	\$ 12,831	\$ 604,905	\$ 682,105	\$ 76,266	\$ 758,371	\$ 1,530,842	\$ 31,472	\$ 1,562,314
\$ 2,169,986	\$ 11,289	\$ 2,181,275	\$ 1,811,836	—	\$ 1,811,836	\$ 1,816,618	—	\$ 1,816,618
317,208	112,145	429,353	404,129	\$ 101,011	505,140	604,284	\$ 209,683	813,967
104,671	489	105,160	35,890	290	36,180	31,160	10,971	42,131
\$ 2,591,865	\$ 123,923	\$ 2,715,788	\$ 2,251,855	\$ 101,301	\$ 2,353,156	\$ 2,452,062	\$ 220,654	\$ 2,672,716
\$ 3,183,939	\$ 136,754	\$ 3,320,693	\$ 2,933,960	\$ 177,567	\$ 3,111,527	\$ 3,982,904	\$ 252,126	\$ 4,235,030
58	1	59	88	4	92	107	3	110
678	50	728	690	48	738	575	32	607
\$ 5,871,608	\$ 783,934	\$ 6,655,542	\$ 6,140,520	\$ 1,043,244	\$ 7,183,764	\$ 5,716,384	\$ 985,188	\$ 6,701,572
145	7	152	147	7	154	176	4	180
\$ 2,575,593	\$ 48,991	\$ 2,624,584	\$ 2,846,209	\$ 405,494	\$ 3,251,703	\$ 3,314,566	\$ 373,237	\$ 3,687,803
\$ 627,422	\$ 33,085	\$ 660,507	\$ 819,980	\$ 78,966	\$ 898,946	\$ 934,480	\$ 140,769	\$ 1,075,249
6	—	6	6	—	6	5	—	5
\$ 213,206	\$ —	\$ 213,206	\$ 201,717	\$ —	\$ 201,717	\$ 185,038	—	\$ 185,038
\$ 4,243	\$ —	\$ 4,243	\$ 6,889	\$ —	\$ 6,889	\$ 7,874	—	\$ 7,874
46	2	48	27	1	28	32	1	33
\$ 3,390,601	\$ 392,500	\$ 3,783,101	\$ 3,731,851	\$ 42,500	\$ 3,774,351	\$ 3,503,768	\$ 42,500	\$ 3,546,268
15	3	18	13	5	18	12	2	14
\$ 149,239	\$ 53,413	\$ 202,652	\$ 81,382	\$ 34,095	\$ 115,477	\$ 87,379	\$ 10,540	\$ 97,919
3	—	3	2	—	2	1	—	1
\$ 4,082	—	\$ 4,082	\$ 5,662	—	\$ 5,662	\$ 3,201	—	\$ 3,201
1,400	125	1,525	1,129	44	1,173	956	62	1,018
1,683	157	1,840	1,299	110	1,409	1,267	109	1,376
\$ 2,712,496	\$ 429,823	\$ 3,142,319	\$ 2,483,804	\$ 427,734	\$ 2,911,538	\$ 2,274,935	\$ 428,139	\$ 2,703,074
\$ 3,957	\$ 644	\$ 4,601	\$ 10,157	\$ 5,013	\$ 15,170	\$ 13,472	\$ 6,341	\$ 19,813
\$ 3,563	\$ 131	\$ 3,694	\$ 6,386	\$ 9,733	\$ 16,119	\$ 13,150	\$ 725	\$ 13,875
\$ 12,533	—	\$ 12,533	\$ 9,960	\$ 124	\$ 10,084	\$ 2,062	\$ (20)	\$ 2,042
\$ 28,168	\$ 5,651	\$ 33,819	\$ 40,307	\$ 5,138	\$ 45,445	\$ 46,496	\$ 9,982	\$ 56,478
\$ 3,425	—	\$ 3,425	\$ 6,456	—	\$ 6,456	\$ 10,826	\$ 518	\$ 11,344
539			562			577		

*“EDC is not only the people identified in the annual report, but also a whole further team of professionals delivering quality services to back up operations. Using the most cost-effective modern technology, EDC guarantees sophisticated treasury operations, systems support, expert legal services, and the best of administrative, financial, and accounting services to expedite credit approvals, claims and recoveries, and customer accounts. Our service to exporters depends on all this support too.”*

R.L. Richardson



« La SEF est bien plus que les personnes identifiées dans le Rapport annuel; elle comprend aussi toute une équipe de professionnels qui se distinguent par leur grande compétence. Dotés des moyens techniques les plus modernes et les plus efficaces, ses experts en trésorerie, informatique et services juridiques, et ses spécialistes en administration, finances et comptabilité contribuent à la bonne gestion des approbations de crédit, des demandes d'indemnisation et des comptes clients. Leur appui est indispensable à la bonne prestation des services que la Société offre aux exportateurs. »

R. L. Richardson

1986			1985			1984		
Société	Canada	Total	Société	Canada	Total	Société	Canada	Total
513 988 \$	12 831 \$	526 819 \$	620 422 \$	76 266 \$	696 688 \$	1 147 052 \$	31 472 \$	1 178 524 \$
14 921	—	14 921	4 983	—	4 983	2 005	—	2 005
27 728	—	27 728	—	—	—	12 000	—	12 000
16 558	—	16 558	11 129	—	11 129	131 125	—	131 125
18 879	—	18 879	45 571	—	45 571	238 660	—	238 660
592 074 \$	12 831 \$	604 905 \$	682 105 \$	76 266 \$	758 371 \$	1 530 842 \$	31 472 \$	1 562 314 \$
2 169 986 \$	11 289 \$	2 181 275 \$	1 811 836 \$	—	1 811 836 \$	1 816 618 \$	—	1 816 618 \$
317 208	112 145	429 353	404 129	101 011 \$	505 140	604 284	209 683 \$	813 967
104 671	489	105 160	35 890	290	36 180	31 160	10 971	42 131
2 591 865 \$	123 923 \$	2 715 788 \$	2 251 855 \$	101 301 \$	2 353 156 \$	2 452 062 \$	220 654 \$	2 672 716 \$
3 183 939 \$	136 754 \$	3 320 693 \$	2 933 960 \$	177 567 \$	3 111 527 \$	3 982 904 \$	252 126 \$	4 235 030 \$
58	1	59	88	4	92	107	3	110
678	50	728	690	48	738	575	32	607
871 608 \$	783 934	6 655 542 \$	6 140 520 \$	1 043 244 \$	7 183 764 \$	5 716 384 \$	985 188 \$	6 701 572 \$
145	7	152	147	—	154	176	4	180
2 575 593 \$	48 991 \$	2 624 584 \$	2 846 209 \$	405 494 \$	3 251 703 \$	3 314 566 \$	373 237 \$	3 687 803 \$
627 422 \$	33 085 \$	660 507 \$	819 980 \$	78 966 \$	898 946 \$	934 480 \$	140 769 \$	1 075 249 \$
6	—	6	6	—	6	5	—	5
213 206 \$	—	213 206 \$	201 717 \$	—	201 717 \$	185 038 \$	—	185 038 \$
4 243 \$	—	4 243 \$	6 889 \$	—	6 889 \$	7 874 \$	—	7 874 \$
390 601 \$	392 500 \$	3 783 101 \$	3 731 851 \$	42 500 \$	3 774 351 \$	3 503 768 \$	42 500 \$	3 546 268 \$
46	2	48	27	1	28	32	1	33
15	3	18	13	5	18	12	2	14
149 239 \$	53 413 \$	202 652 \$	81 382 \$	34 095 \$	115 477 \$	87 379 \$	10 540 \$	97 919 \$
3	—	3	2	—	2	1	—	1
4 082 \$	—	4 082 \$	5 662 \$	—	5 662 \$	3 201 \$	—	3 201 \$
1 400	125	1 525	1 129	44	1 173	956	62	1 018
1 683	157	1 840	1 299	110	1 409	1 267	109	1 376
2 712 496 \$	429 823 \$	3 142 319 \$	2 483 804 \$	427 734 \$	2 911 538 \$	2 274 935 \$	428 139 \$	2 703 074 \$
3 957 \$	644 \$	4 601 \$	10 157 \$	5 013 \$	15 170 \$	13 472 \$	6 341 \$	19 813 \$
3 563 \$	131 \$	3 694 \$	6 386 \$	9 733 \$	16 119 \$	13 150 \$	725 \$	13 875 \$
12 533 \$	—	12 533 \$	9 960 \$	124 \$	10 084 \$	2 062 \$	(20) \$	2 042 \$
28 168 \$	5 651 \$	33 819 \$	40 307 \$	5 138 \$	45 445 \$	46 496 \$	9 982 \$	56 478 \$
3 425 \$	—	3 425 \$	6 456 \$	—	6 456 \$	10 826 \$	518 \$	11 344 \$

(en milliers de dollars)

Accords financiers aménagés				Financement à l'exportation			
Société		Canada		Société		Canada	
Total		Total		Total		Total	
Financement direct	1 016 604 \$	330 462 \$	1 347 066 \$	601 354 \$	186 158 \$	787 512 \$	6 432 \$
Garanties de la SEF	—	—	—	6 432	—	—	139
Participation bancaire	—	—	—	139	—	—	24 507
Prêts bancaires connexes	12 200	—	12 200	24 095	412	—	40 806
Prêts connexes de l'ACDI	42 878	15 000	57 878	40 806	—	—	672 826 \$
Total partiel		1 071 682 \$	345 462 \$	1 417 144 \$	186 570 \$	859 396 \$	
Assurances à l'exportation							
Assurances à court terme	3 086 291 \$	16 862 \$	3 103 153 \$	2 603 497 \$	10 471 \$	2 613 968 \$	2 613 968 \$
Assurances à moyen terme	649 580	54 176	703 756	604 836	80 106	684 942	684 942
Garanties	250 998	—	250 998	241 982	149	242 131	242 131
Total partiel		3 986 869 \$	71 038 \$	4 057 907 \$	90 726 \$	3 541 041 \$	3 541 041 \$
Total		5 058 551 \$	416 500 \$	5 475 051 \$	4 123 141 \$	277 296 \$	4 400 437 \$
Données financières et autres							
Financement à l'exportation							
Nombre d'opérations financées	152	18	170	91	9	100	710
Nombre de prêts à recevoir	692	74	766	651	59	710	6 629 279 \$
Prêts à recevoir	5 445 355 \$	808 184 \$	6 253 539 \$	5 858 868 \$	770 411 \$	6 629 279 \$	182
Prêts non déboursés	203	26	229	168	14	182	2 075 161 \$
Versements aux exportateurs durant l'exercice	582 311 \$	87 755 \$	670 066 \$	622 940 \$	20 901 \$	643 841 \$	9
Garanties sur prêts en cours	9	—	9	9	—	9	19 300 \$
Responsabilité relative aux garanties sur prêts	15 785 \$	—	15 785 \$	19 300 \$	—	19 300 \$	9 260 \$
Sommes non déboursées pour les garanties sur prêts	7 452 \$	—	7 452 \$	9 260 \$	—	9 260 \$	48
Lignes de crédit et protocoles en vigueur	49	2	51	46	2	48	3 523 361 \$
Sommes non affectées	3 529 224 \$	380 123 \$	3 909 347 \$	3 136 646 \$	386 715 \$	3 523 361 \$	26
Prêts rééchelonnés	16	6	22	18	8	26	464 468 \$
Montants rééchelonnés	182 649 \$	67 558 \$	250 207 \$	384 711 \$	79 757 \$	464 468 \$	1
Prêts radiés	3	—	3	1	—	1	5 \$
Montants radiés	5 901 \$	—	5 901 \$	5 \$	—	5 \$	
Assurances à l'exportation							
Nombre de polices délivrées	1 718	20	1 738	1 639	34	1 673	2 211
Polices d'assurance et garanties en vigueur	2 498	40	2 538	2 111	100	2 211	
Responsabilité relative aux assurances et aux garanties	3 404 867 \$	321 150 \$	3 726 017 \$	2 964 474 \$	370 019 \$	3 334 493 \$	
Sinistres réglés	26 968 \$	11 323 \$	38 291 \$	13 480 \$	9 879 \$	23 359 \$	
Sinistres recouvrés	21 529 \$	21 527 \$	43 056 \$	14 461 \$	4 387 \$	18 848 \$	
Sinistres radiés (imputés)	1 935 \$	(572) \$	1 363 \$	13 433 \$	1 182 \$	14 615 \$	
Sinistres en cours en fin d'exercice	17 258 \$	329 \$	17 587 \$	13 754 \$	9 961 \$	23 715 \$	
Demands d'indemnisation à l'étude en fin d'exercice	2 304 \$	—	2 304 \$	1 745 \$	3 409 \$	5 154 \$	
Nombre d'employés en fin d'exercice							
Société		Canada		Société		Canada	
Total		Total		Total		Total	
1988		1987		1987			



1987	1986	1985	1984
760 635 \$	5 820 347 \$	6 076 226 \$	5 650 478 \$
163 135	136 366	105 257	83 261
5 597 500 \$	5 683 981 \$	5 970 969 \$	5 567 217 \$
1 038 669 \$	1 093 766 \$	920 296 \$	705 757 \$
296 559	395 732	404 873	361 667
5 932 728 \$	7 173 479 \$	7 296 138 \$	6 634 641 \$
5 624 117 \$	5 900 765 \$	6 022 572 \$	5 394 165 \$
373 798	341 357	347 258	363 643
35 369	33 411	30 251	22 287
6 033 284 \$	6 275 533 \$	6 400 081 \$	5 780 095 \$
697 000 \$	697 000 \$	697 000 \$	660 000 \$
100 000	25 000	—	—
102 444	175 946	199 057	194 546
899 444 \$	897 946 \$	896 057 \$	854 546
5 932 728 \$	7 173 479 \$	7 296 138 \$	6 634 641 \$
1987	1986	1985	1984
547 451 \$	583 190 \$	596 788 \$	573 080 \$
19 762	17 439	16 490	17 433
97 654	76 222	72 234	87 094
664 867 \$	676 851 \$	685 512 \$	677 607 \$
569 790 \$	597 388 \$	619 359 \$	612 362 \$
59 178	43 465	28 399	30 531
34 401	34 109	33 243	28 231
663 369 \$	674 962 \$	681 001 \$	671 124 \$
1 498 \$	1 889 \$	4 511 \$	6 483 \$

(en milliers de dollars)

<b>Bilans au 31 décembre</b>	
1988	
	Prêts à recevoir (nets)
5 345 155 \$	Moins : provision pour pertes
5 178 520 \$	Placements à court terme
1 107 751 \$	Intérêts courus et autres éléments d'actif
236 182	Total de l'actif
6 522 453 \$	
5 220 721 \$	Emprunts
353 495	Intérêts courus et autres éléments de passif
44 567	Provision pour sinistres
5 618 783 \$	Total du passif
	Capital-actions
697 000 \$	Réserve pour éventualités
100 000	Bénéfices non répartis
106 670	Avoir de l'actionnaire
903 670 \$	Total du passif et avoir de l'actionnaire
6 522 453 \$	
<b>Etats des résultats</b>	
1988	
506 470 \$	Intérêts créditeurs et revenu d'honoraires
23 527	Primes d'assurance et revenu d'honoraires
89 097	Intérêts créditeurs sur placements
619 094 \$	Bénéfice total
	Intérêts débiteurs
483 389 \$	Provision pour pertes et sinistres
94 647	Frais d'administration
36 832	Total des dépenses
614 868 \$	
4 226 \$	Bénéfice net

31 décembre 1988 31 décembre 1987

Montants dus au (à recevoir du) Canada	
(en milliers de dollars)	
16 159 \$	20 818 \$
(5 028) \$	(5 033) \$
21 209	426
(22)	(22)
—	25 000
—	447

Le gouvernement du Canada a convenu de demander des affectations budgétaires au Parlement pour que la Société puisse couvrir ses pertes d'exploitation éventuelles. Aucune affectation n'a été nécessaire jusqu'à présent.

La Société conclut également des opérations avec d'autres sociétés d'État, dans le cours normal de ses activités.

13. Comptes administrés pour le Canada

- a) Aux termes de la Loi, la Société administre pour le Canada certains programmes de prêts et d'assurances autorisés par le gouverneur en conseil, pour lesquels le Conseil d'administration n'est pas responsable, sauf ce qui concerne l'administration des contrats. Ces comptes sont maintenus distinctement des comptes de la Société et sont intégrés chaque année, au 31 mars, dans les états financiers du gouvernement du Canada, qui font l'objet d'un rapport distinct du Vérificateur général du Canada. Les éléments d'actif administrés pour le Canada, comportant essentiellement des prêts à recevoir et des intérêts et honoraires courus, comptabilisés selon les pratiques comptables établies par le gouvernement du Canada, se sont élevés à 926 millions de dollars (1987 — 871 millions de dollars).
- b) Comptes du Canada — Limites statutaires, engagements et passif éventuel
- La Loi prévoit que les prêts et les engagements en cours avec des emprunteurs étrangers ne peuvent excéder 6 milliards de dollars sur les comptes administrés pour le Canada. La situation à l'égard de cette limite, déterminée conformément à la Loi, est de 1 201 millions de dollars (1987 — 956 millions de dollars).
- La Loi prévoit également que la responsabilité engagée sur les comptes administrés pour le Canada en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties des prêts ne peut jamais dépasser 7 milliards de dollars. Conformément à la Loi, la situation à l'égard de cette limite est de 321 millions de dollars (1987 — 370 millions de dollars), y compris un passif éventuel de 298 millions de dollars (1987 — 330 millions de dollars).



Postes de revenus et de dépenses	
Intérêts débiteurs	1 648 \$
Moins : Recouvrement des frais d'administration	6 923
Intérêts créditeurs	470
	(5 745) \$
	(3 488) \$

(en milliers de dollars)

31 décembre	1988
31 décembre	1987

Les opérations avec le Canada se résument comme suit :

12. Opérations entre apparentées

Dollars américains	
Actif	4 634 279 \$
Passif	4 680 168
Situation nette	(45 889) \$
	(154 590) \$
Taux de change pour 1 \$ US	
Schillings australiens, livres sterling, deutsche mark, francs français, francs suisses et yen	1.1925
	1.2993

31 décembre	1988
31 décembre	1987

(en milliers de dollars)

Actif	5 082 409 \$
Passif	5 236 999
Situation nette	228 003 \$
	119 284 \$
Actif	228 003 \$
Passif	188 697
Situation nette	39 306 \$
	23 320 \$

11. Soldes en devises étrangères

La Société possède un actif et un passif considérables en dollars américains et en d'autres devises. Compte tenu des contrats de change à terme, l'équivalent en dollars canadiens s'établit comme suit :

La Loi prévoit également que la responsabilité de la Société en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 3 431 millions de dollars (1987 — 3 047 millions de dollars).

La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à concurrence d'un montant égal à dix fois le total du capital versé établi de temps à autre et des bénéfices non répartis, établi selon ses états financiers vérifiés les plus récents. Au 31 décembre 1988, selon cette formule, la limite d'emprunt était de 7 994 millions de dollars (1987 — 8 729 millions de dollars) et les emprunts s'élevaient à 5 221 millions de dollars (1987 — 5 624 millions de dollars).

Le passif éventuel de la Société relativement à ces deux limites s'est élevé à 2 754 millions de dollars (1987 — 2 273 millions de dollars). Sur ce montant, 61 millions de dollars (1987 — 67 millions de dollars) se rapportent à des garanties sur prêts et à des participations bancaires. Le solde se rapportait aux activités d'assurance de la Société.

**Assurances**  
 La provision pour sinistres a été augmentée de 12 721 000 \$ (1987 — 8 468 000 \$) au cours de l'exercice. Les radiations nettes imputées à cette provision se sont élevées à 3 523 000 \$ (1987 — 6 511 000 \$).

## 8. Emprunts

Les échéances des emprunts se présentent comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1987
--	------------------	------------------

	518 221 \$	1 045 223 \$
À moins de douze mois — taux fixes	1 820 277	1 679 397
1989	—	511 220
1990	773 517	804 305
1991	540 142	336 693
1992	633 222	570 718
1993	229 797	136 426
1994 à 1998	705 545	540 135
Total	5 220 721 \$	5 624 117 \$

Prêts commerciaux inclus ci-dessus  
 Taux d'intérêt fixes allant de 5,38 % à 13,5 %  
 (1987 — 5,38 % à 14,13 %)

Prêts renouvelables à des taux flottants ou à des taux fixes à court terme	2 575 549 \$	2 262 888 \$
Emprunts du Canada inclus ci-dessus	—	25 000 \$

La Société disposait également de lignes de crédit et de facilités de découvert s'élevant à 2 618 millions de dollars au 31 décembre 1988 (1987 — 3 555 millions de dollars).

## 9. Capital-actions

Le capital-actions autorisé est de 1,5 milliard de dollars, soit 15 millions d'actions d'une valeur nominale de 100 \$ chacune. Le nombre d'actions émises et entièrement libérées est de 6 970 000 (1986 — 6 970 000).

## 10. Limites statutaires, engagements et passif éventuel

Aux termes de la Loi sur l'expansion des exportations (la Loi), la Société peut avoir des prêts en cours et des engagements avec des emprunteurs étrangers jusqu'à concurrence de 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 7 337 millions de dollars (1987 — 7 704 millions de dollars).

dollars). Sur ce montant, les engagements non déboursés relatifs à des conventions de prêt signées, à des taux nominaux de 7,40 % à 12,50 %, représentent 1 933 millions de dollars (1987 — 1 868 millions de dollars). Le solde représente les prêts à recevoir et les prêts avec recours contre la Société.

6. Prêts à recevoir non courants

En raison de l'affaiblissement progressif de la conjoncture, certains prêts dont les remboursements présentent des risques de retards prolongés ou, dans le cas des prêts commerciaux, dont le recouvrement semble fort douteux sont placés dans la catégorie des prêts non courants. Les montants des prêts non courants s'établissent comme suit :

31 décembre		(en milliers de dollars)	
1988	1987		
593 208 \$	585 533 \$	Prêts souverains, surtout en Europe de l'Est et en Amérique du Sud (Ouest)	
99 260	121 199	Prêts commerciaux, surtout aux États-Unis	
692 468 \$	706 732 \$		

En outre, au 31 décembre 1988, les intérêts accumulés non reconnus sur les prêts s'élevaient à 341 122 000 \$ (1987 — 205 697 000 \$); sur ce montant, 286 063 000 \$ se rapportaient à des prêts souverains (1987 — 163 109 000 \$). Le montant total des intérêts sur les prêts non courants et non comptabilisés au revenu en 1988 s'élevait à 89 438 000 \$ (1987 — 79 729 000 \$).

7. Provisions et réserves

Les provisions et réserves s'établissent comme suit :

31 décembre		(en milliers de dollars)	
1988	1987		
107 819 \$	78 108 \$	Provision générale	
58 816	85 027	Provision particulière	
166 635 \$	163 135 \$	Provision hors-bilan	
341 122 \$	205 697 \$	Revenus non comptabilisés	
44 567 \$	35 369 \$	Provision pour sinistres	
100 000 \$	100 000 \$	Réserve pour éventualités	

**Prêts**  
Au cours de l'exercice, les provisions ont été augmentées de 171 364 000 \$ (1987 — 130 439 000 \$). Sur ce montant, 81 926 000 \$ (1987 — 50 710 000 \$) ont été comptabilisés à l'état des résultats. En 1988, les montants non comptabilisés au revenu pendant l'exercice, soit 89 438 000 \$ (1987 — 79 729 000 \$), ont été augmentés de 65 455 000 \$ (1987 — 17 097 000 \$) d'intérêts courus radés sur les prêts non courants au cours de la période de réserve de un à deux ans. Conformément aux conventions comptables de la Société, cette radiation a été comptabilisée à la provision générale.  
Les autres diminutions relatives aux provisions et aux montants cumulatifs non comptabilisés au revenu ont été surtout attribuables au taux de change sur les montants de la provision libellés en dollars américains, qui s'élève à 12 971 000 \$ et 19 468 000 \$ (1987 — 6 839 000 \$ et 5 621 000 \$).



La répartition géographique du principal en souffrance et des intérêts reconnus, s'élevant respectivement à 146 998 000 \$ (1987 — 145 600 000 \$) et à 62 612 000 \$ (1987 — 124 104 000 \$), s'établit comme suit :

#### 4. Prêts à recevoir courants en souffrance

Les montants en souffrance comprennent les remboursements de principal et les intérêts et honoraires facturés qui n'ont pas été reçus conformément aux modalités des conventions de prêt auxquelles ils se rapportent.

31 décembre 1988	31 décembre 1987
209 610 \$	269 704 \$
(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	2 283 \$
Asie du Sud	—
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	22 927
Afrique du Nord et de l'Ouest	29 178
Europe de l'Est	7
Europe de l'Ouest	5 388
Etats-Unis et Antilles	16 469
Mexique et Amérique centrale	2 748
Amérique du Sud (Est)	124 811
Amérique du Sud (Ouest)	5 799
Total	209 610 \$

#### 5. Montants rééchelonnés et réaménagés sur les prêts à recevoir courants

Les montants rééchelonnés et réaménagés au cours de l'exercice se présentent comme suit :

31 décembre 1988	31 décembre 1987
108 175 \$	197 706 \$
50 095	80 265
158 270 \$	277 971 \$
(en milliers de dollars)	
Principal	
Intérêts	

La répartition géographique des prêts rééchelonnés et réaménagés s'établit comme suit :

31 décembre 1988	31 décembre 1987
15 796 \$	9 076 \$
(en milliers de dollars)	
Pacifique et Asie du Nord	
Asie du Sud	—
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	83 585
Afrique du Nord et de l'Ouest	143 094
Europe de l'Est	—
Europe de l'Ouest	64 972
Etats-Unis et Antilles	37 830
Mexique et Amérique centrale	69 335
Amérique du Sud (Est)	167 329
Amérique du Sud (Ouest)	19 773
Total	601 714 \$
Prêts commerciaux compris ci-dessus	38 614 \$
Montants en souffrance	15 765 \$
	33 395 \$

Total			5 345 155 \$	5 760 635 \$
Prêts commerciaux inclus ci-dessus			769 060 \$	992 344 \$
Prêts à taux flottants, généralement basés sur les taux LIBOR, compris dans le montant total des prêts			1 276 692 \$	1 126 556 \$
La répartition géographique de ces prêts est la suivante :				
Pacifique et Asie du Nord			562 986 \$	628 873 \$
Asie du Sud			372 815	341 868
Moyen-Orient et Afrique de l'Est			397 349	410 692
Afrique du Nord et de l'Ouest			1 119 639	1 143 924
Europe de l'Est			641 320	769 871
Europe de l'Ouest			479 018	502 203
Etats-Unis et Antilles			455 453	539 614
Mexique et Amérique centrale			297 716	335 954
Amérique du Sud (Est)			467 561	529 014
Amérique du Sud (Ouest)			551 298	558 622
			5 345 155 \$	5 760 635 \$

**3. Prêts à recevoir**

Les prêts à recevoir courants et non courants des emprunteurs souverains et commerciaux sont pour la plupart consentis à des taux d'intérêt fixes compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les organismes de crédits à l'exportation semblables dans d'autres pays et sont généralement inférieurs aux taux commerciaux. Les échéances de ces prêts se présentent comme suit :

**Conversion des devises**

La Société couvre ses éléments d'actif et de passif en dollars américains sur l'ensemble de son portefeuille. Les risques nets associés aux fluctuations du taux de change du dollar américain sont attribuables à des décalages de trésorerie à court terme. La Société gère ses éléments d'actif et de passif libellés en dollars américains de façon à minimiser ces risques nets. Il s'ensuit que les éléments d'actif et de passif en dollars américains sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice.

Les gains et les pertes résultant de la conversion de tout élément d'actif ou de passif non couvert à long terme en devises autres qu'en dollars américains sont différés et amortis selon la méthode linéaire sur la durée de vie restante de l'actif ou du passif. Le solde non amorti des gains ou des pertes reportés est inclus dans le revenu reporté ou dans les autres éléments d'actif. Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens mensuels en vigueur pendant l'exercice. Les gains et les pertes découlant de la conversion des soldes et des opérations en devises étrangères sont portés aux intérêts créditeurs sur placements.

**Intérêts créditeurs et revenu d'honoraires sur les prêts**

Les intérêts s'accumulent sur le principal à recevoir, jusqu'à ce que le prêt devienne non courant.

Les honoraires sur les prêts sont comptabilisés au revenu pendant les périodes de versement et de remboursement des prêts.

**Titres négociables**

Les titres négociables sont évalués au moindre de leur coût et de leur valeur marchande à la date du bilan.

**Provision pour sinistres sur assurances et garanties**

La Société constitue une provision qui tient compte des sinistres subis antérieurement, provision à laquelle peut venir se greffer un passif éventuel. Les indemnités payées sont comptabilisées aux valeurs de récupération estimatives et incorporées aux autres éléments d'actif. Les sommes non recouvrables sont imputées à la provision. Les gains ou pertes nets qui en découlent sont portés au crédit ou au débit de la provision.

**Intérêts créditeurs sur placements**

Les intérêts sur placements, essentiellement gagnés à l'étranger, sont répartis entre les prêts et garanties et les assurances et garanties, au prorata de la moyenne des fonds placés.

**Intérêts débiteurs**

Les intérêts débiteurs comprennent les dépenses de couverture et l'amortissement linéaire, sur la durée de la dette, de l'escompte à la souscription et des frais d'émission.

**Primes d'assurance**

Les primes et honoraires d'assurance sont perçus au Canada. Pour les polices d'assurance à court terme, les primes sont comptabilisées au revenu dès que la protection entre en vigueur. En ce qui concerne les autres polices d'assurance à l'exportation, les primes sont comptabilisées au revenu selon des méthodes qui reflètent généralement la part des risques assumés pendant la durée des polices. Les primes sont comptabilisées au revenu et réparties également sur la durée de la protection, à l'exception de la prime de la première année qui est comptabilisée intégralement au revenu dès sa réception.

**Provision particulière pour pertes sur les prêts à recevoir commerciaux**

La provision pour pertes sur prêts est établie après examen, au moins une fois l'an, de la valeur de recouvrement de tous les prêts consentis à des emprunteurs commerciaux. À la suite de cet examen, la Société impute au revenu un montant suffisant, spécialement destiné à couvrir les sinistres éventuels sur les prêts commerciaux. La provision est déduite du portefeuille des prêts à recevoir pour tenir compte de la diminution du poste d'actif se rapportant aux prêts commerciaux.

**Provision générale pour pertes sur prêts à recevoir**

En plus de la provision particulière pour pertes sur prêts commerciaux, la Société garde prudemment une provision générale, égale à 2 p. 100 du portefeuille des prêts à recevoir pour lesquels aucune provision particulière n'a été instituée. Cette réserve correspond à l'évaluation que fait la direction des coûts éventuels liés à des retards dans les paiements, qui exigeraient que la Société, conformément à sa politique sur les prêts non courants, comptabilise à précéderment reconnu sur ces prêts. Bien qu'elle n'ait aucun lien avec le principal de prêts particuliers, souverains ou commerciaux, cette provision est également déduite des postes d'actif des prêts qui comprennent les intérêts et les honoraires courus.

**Réserve pour éventualités**

Au moyen de virements provenant des bénéfices non répartis, la Société a créé une réserve pour éventualités en cas de diminutions imprévues de la valeur des prêts à recevoir ou de sinistres sur assurances et garanties. Les éventuelles réductions subséquentes à la réserve pour éventualités seront créditées aux bénéfices non répartis.

**Intérêts non courus sur les prêts à recevoir**

La somme cumulative des intérêts non courus et des intérêts capitalisés non reconnus contribue, à la longue, à augmenter les montants légalement dus à la Société. Il est tenu compte de cette réalité dans le processus continu de recouvrement et dans les négociations de rééchelonnement. De l'avis de la haute direction, cette méthode comptable est la plus appropriée et procure à la Société des provisions supplémentaires hors-bilan.



1. Loi de constitution en société et mandat de la Société

La Société pour l'expansion des exportations (SEF) a été créée le 1<sup>er</sup> octobre 1969 par une loi du Parlement canadien, la Loi sur l'expansion des exportations. Mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la SEF a pour objet de faciliter et d'accroître les échanges commerciaux entre le Canada et d'autres pays au moyen de prêts, de garanties et d'assurances. La SEF relève du Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce extérieur.

2. Résumé des principales conventions comptables

Les présents états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. On trouvera, ci-après, un résumé des principales conventions comptables.

Prêts

Les prêts à recevoir, principalement consentis à des entités souveraines, représentent l'équivalent en dollars canadiens des montants initialement versés, moins les remboursements, et comprennent, le cas échéant, les intérêts capitalisés dans le processus de rééchelonnement ou de restructuration des prêts dont le remboursement présente des difficultés.

En sa qualité d'organisme de crédit à l'exportation, la SEF bénéficie de la participation du Canada au Club de Paris. Sous les auspices de ce groupe international, chargé de régler, sur le plan multilatéral, les difficultés de paiement des entités souveraines, des pourparlers suivis de négociations débouchent sur des accords de rééchelonnement auxquels viennent s'ajouter des mesures imposées par le FMI pour alléger ces problèmes de remboursement. Les négociations, qui peuvent durer jusqu'à un an, s'inscrivent dans le cadre des méthodes normales de recouvrement de la Société. À la lumière de l'expérience acquise, la haute direction est d'avis qu'à l'exception des rares cas de refus catégorique d'honorer la dette ou de radiation de la valeur d'actif convenue par les créanciers, le recouvrement des obligations souveraines ne doit pas être mis en doute, même s'il faut accepter des retards indéterminés dans les remboursements de principal et les paiements d'intérêts. Cette opinion est également partagée par le gouvernement du Canada, comme en font foi les conventions comptables précisées dans les Comptes publics. Bien qu'il ne lui soit pas possible, à l'heure actuelle, de déterminer le

Lorsque l'on a pu établir que l'ensemble ou la plupart des montants exigibles font l'objet de remboursements réguliers, on reprend la méthode de la comptabilité d'exercice, en général après un ou deux ans, normalement à la suite de la signature d'un contrat de rééchelonnement, lorsque tout porte à croire que la tendance se maintiendra dans les années subséquentes. Non seulement ne reconnaît-on pas les intérêts sur ces prêts, mais les soldes non versés sur les conventions de prêts signées sont annulés ou gelés, et les emprunteurs souverains ne peuvent obtenir de financement supplémentaire afin d'éviter une augmentation des risques découlant de nouvelles opérations.

# Evolution de la situation financière

pour l'exercice terminé le 31 décembre 1988

1987	1988	(en milliers de dollars)
<b>Exploitation</b>		
<b>Etat des résultats</b>		
Bénéfice net	4 226 \$	1 498 \$
Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Provision pour pertes sur prêts	81 926	50 710
Provision pour sinistres	12 721	8 468
Diminution des intérêts et des honoraires courus	17 184	67 019
Autres variations	15 873	4 197
	131 930	131 892
<b>Actif et passif</b>		
Versements sur prêts	(582 311)	(622 940)
Remboursement de prêts	707 200	581 777
Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Augmentation (diminution) nette du revenu reporté	(2 250)	44 166
Intérêts rattachés	(54 336)	(126 988)
Intérêts radiés sur prêts non courants	(65 455)	(17 097)
	2 848	(141 082)
Encaisse provenant de (utilisée pour) l'exploitation	134 778	(9 190)
<b>Trésorerie</b>		
Emprunts à long terme	738 445	635 816
Remboursement d'emprunts à long terme	(1 022 593)	(824 348)
Augmentation des emprunts à court terme	307 574	201 034
Encaisse provenant du financement	23 426	12 502
Augmentation de l'encaisse et des titres négociables	158 204	3 312
Incidence du taux de change sur le solde d'ouverture de l'encaisse	(89 122)	(58 409)
<b>Encaisse et titres négociables</b>		
Au début de l'exercice	1 038 669	1 093 766
À la fin de l'exercice	1 107 751 \$	1 038 669 \$

Etat des résultats et des bénéfices non répartis pour l'exercice terminé le 31 décembre 1988

1987	1988	(en milliers de dollars)
<b>Prêts et garanties</b>		
Intérêts créditeurs	481 829 \$	522 213 \$
Revenus d'honoraires	24 641	25 238
Intérêts créditeurs sur placements	82 493	92 612
Intérêts débiteurs	588 963	640 063
à long terme	342 191	446 390
à court terme	141 198	123 400
Provision pour pertes sur prêts	81 926	50 710
	565 315	620 500
	23 648	19 563
<b>Assurances et garanties</b>		
Primes et revenus d'honoraires	23 527	19 762
Intérêts créditeurs sur placements	6 604	5 042
Provision pour sinistres	30 131	24 804
	12 721	8 468
	17 410	16 336
Bénéfice d'exploitation	41 058	35 899
Frais d'administration	36 832	34 401
Bénéfice net	4 226	1 498
<b>Bénéfices non répartis</b>		
Au début de l'exercice	102 444	175 946
Moins : virement à la réserve pour éventualités	—	75 000
À la fin de l'exercice	106 670 \$	102 444 \$



1988	1987
(en milliers de dollars)	

Emprunts (note 8)	2 882 223 \$	2 899 497 \$
À long terme		
Partie des emprunts à long terme échéant dans les 12 mois	470 520	1 030 025
À court terme	3 352 743	3 929 522
	1 867 978	1 694 595
	5 220 721	5 624 117
Intérêts courus	165 988	202 660

Autres éléments de passif et revenu reporté	28 266	5 369
Créditeurs		
Revenu reporté et autres crédits	159 241	165 769
Provision pour sinistres sur assurances et garanties	44 567	35 369
	232 074	206 507

Avoir de l'actionnaire	697 000	697 000
Capital-actions (note 9)		
Réserve pour éventualités	100 000	100 000
Bénéfices non répartis	106 670	102 444
	903 670	899 444
	6 522 453 \$	6 932 728 \$

Engagements et passif éventuel (note 10)

Approuvé par le Conseil d'administration

Le Chef des Services financiers,

M.D.J. Bakker

L'Administrateur,

V. Edward Daughney

R.L. Richardson

L'Administrateur

Bilan

au 31 décembre 1988

1987	1988	(en milliers de dollars)
Actif		
Prêts à recevoir (notes 3, 4, 5 et 6)		
4 913 674 \$	4 549 788 \$	À long terme
846 961	795 367	À court terme
5 760 635	5 345 155	Intérêts et honoraires courus
223 220	167 970	
5 983 855	5 513 125	
163 135	166 635	Moins : provision pour pertes sur prêts (note 7)
5 820 720	5 346 490	
Encaisse et titres négociables		
732 996	985 913	Encaisse et dépôts à court terme
		Titres négociables
		(valeur marchande : 1988 — 122 231 \$
		1987 — 314 726 \$)
305 673	121 838	Intérêts courus
15 460	16 750	
1 054 129	1 124 501	
Autres éléments d'actif		
39 755	30 183	Valeur non amortie de l'escompte à la souscription
18 124	21 279	et des frais d'émission
57 879	51 462	Autres
6 932 728 \$	6 522 453 \$	

AUDITOR GENERAL OF CANADA

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA



Au ministre du Commerce extérieur

J'ai vérifié le bilan de la Société pour l'expansion des exportations au 31 décembre 1988 ainsi que les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, en accord avec les Normes de vérification internationales, et a comporté par conséquent les sondages et autres procédés que j'ai jugés nécessaires dans les circonstances.

Les prêts à recevoir de 5,346 milliards de dollars comprennent des prêts à des entités souveraines de 4,726 milliards de dollars et une provision générale de 107,8 millions de dollars pour les pertes sur les prêts. À mon avis, la valeur des prêts à recevoir des entités souveraines est sensiblement surestimée parce que l'estimation par la direction de la provision pour les pertes sur les prêts est sous-évaluée, ce qui n'est pas conforme aux principes comptables généralement reconnus. La portée de mon examen a été suffisante pour me permettre de tirer cette conclusion. Toutefois, je n'ai pu établir avec précision l'importance de la surevaluation des prêts. Si une provision appropriée pour les pertes sur les prêts avait été établie, la provision pour les pertes sur les prêts aurait été beaucoup plus élevée, le bénéfice net serait devenu une perte importante pour l'exercice et les bénéfices non répartis seraient vraisemblablement devenus un déficit. À mon avis, à l'exception de ce qui a trait à la surestimation importante de la valeur des prêts dont il est question dans le paragraphe précédent, ces états financiers pré-sentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 décembre 1988 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, en accord avec les Normes comptables internationales, appliquées de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de la Société dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous égards importants, conformément à la partie X de la Loi sur la gestion des finances publiques et ses règlements, à la Loi sur l'expansion des exportations et aux règlements administratifs de la Société.

Le Vérificateur général du Canada

Kenneth M. Dye, F.C.A.

Ottawa, Canada  
le 1<sup>er</sup> mars 1989

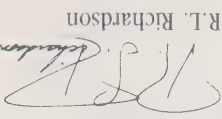


# Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers

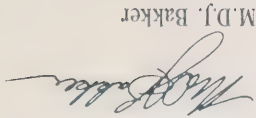
prêts souverains sont appropriées, et qu'il n'est donc nullement nécessaire ni opportun de constituer des réserves supplémentaires pour pertes sur prêts. Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et les contrôles internes. Il confie cette tâche au Comité de vérification du Conseil, composé d'administrateurs qui ne sont pas des employés de la Société. Le Comité de vérification rencontre régulièrement les membres de la direction, les vérificateurs internes et les représentants du Vérificateur général du Canada.

Le Conseil d'administration est responsable de toutes les opérations entreprises par la Société. Les contrats qui, de l'avis du Conseil d'administration, comportent des risques pour une période ou un montant dépassant ce à quoi la Société s'engagerait normalement, peuvent être autorisés par le Gouverneur général en conseil, si le Ministre les considère dans l'intérêt national. Le Conseil d'administration n'assume aucune responsabilité en ce qui concerne ces contrats, son obligation se limitant à veiller à ce qu'ils soient bien administrés. Les fonds reçus dans leur cas sont versés par le Canada à la Société et les fonds recouvrés sont remis au Canada, déduction faite des montants retenus pour couvrir les frais d'administration connexes. Les comptes administrés pour le Canada sont présentés à la note 13 afférente aux états financiers de la Société.

Le Vérificateur général du Canada effectue un examen indépendant, conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et formule une opinion sur les états financiers. Son rapport figure à la page suivante.

R.L. Richardson  


Le Premier vice-président aux Finances et Trésorier,

M.D.J. Bakker  


Les présents états financiers ont été établis par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. Il incombe à la direction de veiller à ce que les données contenues dans ces états financiers soient présentées de façon intégrée et objective. Les états financiers comprennent certains montants, tels la provision pour pertes sur prêts, qui sont fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

Dans son rapport, le Vérificateur général déclare qu'à son avis, la valeur des prêts souverains à recevoir est sensiblement surestimée parce que la haute direction a sous-évalué la provision pour pertes sur prêts, si bien qu'elle n'est pas conforme aux principes comptables généralement reconnus. Le Vérificateur général a émis cette réserve parce qu'il ne souscrit pas à la politique de la Société relative au recouvrement ultime des prêts souverains à recevoir, telle qu'elle est énoncée dans la note 2 afférente aux états financiers. Le Conseil d'administration et la haute direction sont en désaccord total avec l'opinion du Vérificateur général.

Au cours de l'exercice écoulé, la Société a reconnu un accroissement des risques dans le portefeuille des prêts à recevoir. À cet égard, elle a augmenté le montant imputé au revenu pour la provision générale, compte tenu de ses meilleures estimations du montant requis pour couvrir les risques susmentionnés. L'application de la politique de la Société concernant, d'une part, les prêts non courants dont les intérêts ne sont pas comptabilisés au revenu et, d'autre part, la provision prévue dans l'état des résultats, a réduit les bénéfices de 171,3 millions de dollars durant l'exercice 1988, pour tenir compte des difficultés de remboursement que les provisions qui en découlent (voir leur description à la note 7 afférente aux états financiers) combinées à la qualité fortement rehaussée du portefeuille des prêts à recevoir engagés mais non déboursés, ont amené le Conseil d'administration à conclure que les estimations relatives au recouvrement ultime des

États financiers

au 31 décembre 1988

# Cadres supérieurs de la Société

R.L. Richardson	Président et Chef de la direction	S.E. Healy	Directrice générale	Coordination et Evaluation	
M.D.J. Bakker	Premier vice-président aux Finances et Trésorier	R.G.C. Marshall	Vice-président et Trésorier adjoint	J.F. Gagan	Contrôleur Comptabilité financière
B.R. King	Premier vice-président Assurances à l'exportation	A.L. Gillespie	Vice-président Assurances à l'exportation	J. Graves	Directrice générale Assurances à court terme
		E. Siegel	Directeur général Assurances à moyen terme	R.A. Lane	Directeur général Analyse du crédit à court terme
R. Pruneau	Premier vice-président Marketing	R. Fothergill	Directrice générale Marketing et Communications	F.P. Jeanjean	Economiste en chef Evaluation des marchés et Analyse économique
Succursales régionales :		G. Hammond	Vice-président Ouest du Canada	D.B. Modin	Vice-président et Directeur général Région de l'Ontario
		J.G. Siddon	Directeur général Colombie-Britannique et Yukon	H. Souquières	Directeur général Région du Québec
R. Van Adel	Premier vice-président Financement à l'exportation	D.O. Curtis	Directeur général Amérique latine	M.G. McLean	Directeur général Asie et Pacifique
		D. Mackey	Directrice générale Politiques et Services Financement à l'exportation	Vacant	Directeur général Afrique et Moyen-Orient
W.J.H. Musgrove	Vice-président Ressources humaines et Administration	W.J. Hughes	Directeur général Ressources humaines	J.B. Hutchison	Directeur général Systèmes
G. Ross	Vice-président Services juridiques et Secrétaire	M. Leduc	Chef du Contentieux Division du Contentieux		



# Conseil d'administration



**V.E. Daughney**  
Président du Conseil  
d'administration  
Royal Gold Enterprises Inc.  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
direction du Conseil  
Président du Comité de



**C. Diamond**  
Président  
B.C. Turf Ltd  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
Vice-président du Conseil  
Membre du Comité de  
vérification du Conseil  
Membre du Comité de  
direction du Conseil



**V.P. Paul**  
Président du Conseil  
corporate, Inc. (C.A.S.)  
Don Mills (Ontario)  
Vérification du Comité de  
Président du Comité de



**J.M. Romanchuk**  
Vice-président  
Dean W. (C.A.S.)  
Président  
Conseil d'administration  
direction du Conseil



**J.O. Caron**  
Associé  
McDougall Caron  
Avocats et Procureurs  
Montréal (Québec)  
Membre du Comité de  
vérification du Conseil



**M.Y. Catley-Carlson**  
Présidente  
Agence canadienne de  
développement international  
Hall (Québec)  
Membre du Comité de  
vérification du Conseil



**I.A. Chisholm**  
Président  
Ronald A. Chisholm Limited  
Toronto (Ontario)  
Membre du Comité de  
Conseil chargé de la  
promotion commerciale



**J.W. Chomlak**  
Président  
Hemminger  
Toronto (C.A.S.)  
Membre du Comité  
Conseil chargé de  
promotion commerciale



**J. Deitcher**  
Vice-président et  
administrateur  
RBC Dominion  
Securities Inc.  
Montréal (Québec)  
Membre du Comité de  
direction du Conseil



**E.W. Gorbet**  
Sous-ministre  
Ministère des Finances  
Ottawa (Ontario)  
Membre du Comité de  
vérification du Conseil



**J.T. Humphries**  
Vice-président  
John T. Humphries Ltd.  
Vancouver  
(Colombie-Britannique)  
Membre du Comité de  
Conseil chargé de la  
promotion commerciale



**Pierre Legendre, c.s.**  
Associé  
Ogilvy Renault  
Avocats et Procureurs  
Montréal (C.A.S.)  
Membre du Comité de  
Conseil chargé de la  
promotion commerciale



**R.L. Richardson**  
Président et Chef de la  
direction  
Société pour l'expansion des  
exportations  
Ottawa (Ontario)  
Membre du Comité de  
direction du Conseil



**M.J. Sabia**  
Associé  
Toronto (Ontario)  
Membre du Comité de  
vérification du Conseil



**G.E. Shannon**  
Sous-secrétaire d'État  
associé aux Affaires  
étrangères et sous-ministre  
Ottawa (Ontario)  
Membre du Comité de  
direction du Conseil

Performance de la Société

La performance de la Société dépend de la compétitivité des services de finance-ment et d'assurances qu'elle offre aux exportateurs canadiens, étant entendu que le volume d'activités qu'elle peut appuyer dépend à son tour de la compe-tivité dont les exportateurs font preuve à d'autres égards. Comme il est difficile de prévoir le volume et les dates de réa-lisation des projets remportés par les

exportateurs canadiens, il est encore plus difficile de prévoir le volume d'activités, surtout du côté du financement. Le volume des activités de financement de la Société se mesure mieux sur plusieurs années car, pour la signature de contrats à l'exportation, la performance de la Société dépend de la prestation à long terme de services de financement et d'assurances connexes.

	1987	1988	Résultats	Plan	Résultats
(en milliers de dollars)					
<b>Financement à l'exportation</b>					
Direct					
Compte de la Société	601 354 \$	950 000 \$			1 016 604 \$
Compte du Canada	186 158	125 000			330 462
	787 512	1 075 000			1 347 066
Autres établissements	71 884	néant			70 078
Total	859 396 \$	1 075 000 \$			1 417 144 \$
<b>Assurances à l'exportation</b>					
Compte de la Société	3 450 315 \$	3 606 000 \$			3 986 869 \$
Compte du Canada	90 726	75 000			71 038
Total	3 541 041 \$	3 681 000 \$			4 057 907 \$
Bénéfice net	1 498 \$	863 \$			4 226 \$



En ce qui concerne les emprunts à moyen et à long terme, une combinaison de placements internationaux publics et privés a permis de mobiliser environ 38,4 millions de dollars. En plus des émissions libellées en dollars canadiens et américains, la SFE a contracté des emprunts en écu et en yen et a ainsi pu obtenir des taux d'intérêt flottants particulièrement avantageux et entièrement garantis.

Au cours de l'année, la Société a accordé une priorité toute spéciale à la protection de son actif et à l'incidence de l'endettement international. À cet égard, la position de la SFE est bien plus favorable que celle de la plupart de ses homologues d'autres pays. Comme le prouvent les états financiers, la Société a gardé sa capacité de rester financièrement autonome. Elle a même renforcé sa position en ajoutant 94,6 millions de dollars à ses provisions en 1988, ce qui porte le total cumulé des provisions et des réserves à 311,2 millions de dollars en fin d'exercice. Si l'on ajoute la somme non comptabilisée au revenu de 341,1 millions de dollars, le montant global qui a été prudemment mis de côté advenant une grave détérioration de la situation actuelle s'élève à 652,3 millions de dollars.

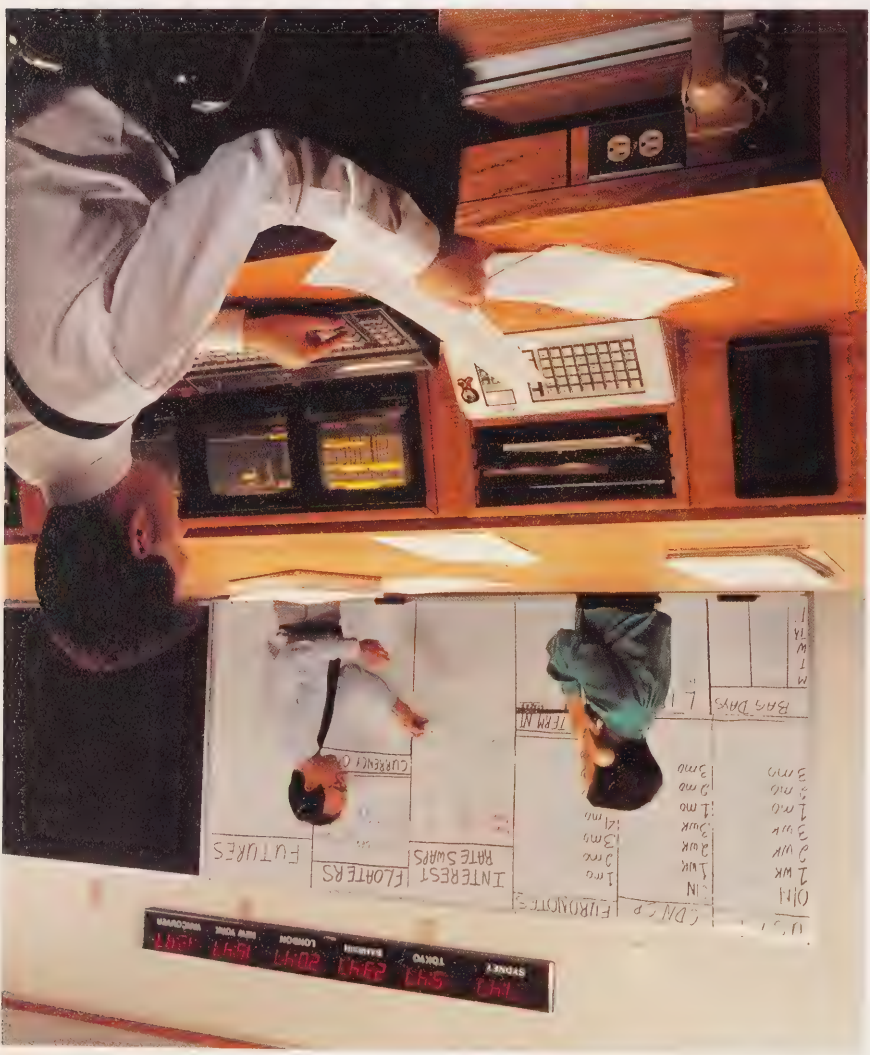
La volatilité des crédits internationaux a eu une incidence directe sur les demandes d'indemnisation régées par la SFE, qui a versé un nouveau record de 27 millions de dollars à des exportateurs canadiens. Le montant des recouvrements obtenus des acheteurs étrangers en 1988 pour des sinistres payés au cours des années précédentes a, lui aussi, atteint le chiffre record de 21,5 millions de dollars. L'ampleur de ces recouvrements prouve que la SFE peut assumer les risques de crédit à l'étranger à des taux de prime abordables.

Une gestion financière compétitive passe par de bons systèmes de contrôle financier, de bons rapports et de bons systèmes informatiques de gestion. Les applications informatiques ont considérablement augmenté en 1988. Les nombreux rapports financiers détaillés que la SFE a

transmis à son actionnaire, au public et aux marchés financiers internationaux témoignent de la priorité donnée par la SFE à la gestion prudente et efficiente de ses importantes ressources financières.

De toute évidence, la conjoncture nationale et internationale dans laquelle évolue la SFE restera un défi aussi grand qu'en 1988. Cependant, les réalisations et les résultats nets positifs de la Société au cours de l'année écoulée sont des signes encourageants qui montrent que la SFE peut continuer d'accroître son efficacité, tout en assumant ses responsabilités commerciales et en restant financièrement autonome.

Par sa gestion financière toujours prudente, la SFE est en mesure de mieux servir un plus grand nombre d'exportateurs grâce à des programmes de gestion des risques dynamiques et innovateurs.



Les techniques novatrices de finance utilisées par la Salle d'arbitrage du siège social. La SFE se sert de systèmes informatiques avant-gardistes pour mener à bien ses opérations quotidiennes de financement et rester à l'écoute des marchés



Les résultats atteints par la SFE pour aider les exportateurs canadiens à réussir sur les marchés mondiaux témoignent d'une gestion financière saine. La nouvelle hausse de productivité de la Société en 1988 fait suite à une augmentation du volume d'affaires qui a pu être réalisée grâce à une gestion scrupuleuse des coûts. Pour être compétitifs sur le plan international, les programmes destinés aux exportateurs doivent s'accompagner de pratiques de gestion financière d'avant-garde.

Cette garantie de compétitivité constitue l'essentiel du rôle du groupe des Finances de la SFE, qui comprend les secteurs suivants :

- le service de la Gestion de la trésorerie et le service du Financement des opérations, qui gèrent les liquidités et les mouvements de trésorerie de la Société, et qui contractent des emprunts sur les marchés de capitaux aux meilleures conditions;
- la division de la Comptabilité financière, chargée des contrôles et des rapports financiers, ainsi que de l'administration des versements et des remboursements de prêts;
- la division de la Planification financière, qui coordonne l'établissement des budgets et la planification financière à long terme, fonctions auxquelles vient tout naturellement se greffer l'évaluation, pour le compte de la haute direction, du rendement financier de la SFE par rapport aux objectifs et stratégies;
- la division des Sinistres et des Recouvrements, qui évalue et règle les demandes d'indemnisation des exportateurs assurés et qui contribue largement aux flux de l'encaisse de la SFE en recouvrant les sinistres déjà réglés;
- la division des Systèmes, qui élabore et met à jour les systèmes informatiques de gestion et de traitement des données, dont l'apport est critique à l'accroissement de la productivité; et le service de l'Étude des risques et de l'Analyse financière qui identifie et analyse, pour le compte de la haute direction, les risques financiers inhérents aux opérations d'exportation.

Le grand dynamisme des marchés mondiaux l'an dernier a incité le groupe des Finances à établir de nouvelles normes d'efficacité pour être plus compétitif sur le plan international. Le succès de ces initiatives se mesure non seulement par la productivité accrue de la Société, mais se traduit aussi par certains faits saillants dans les états financiers de l'exercice. À la fin de 1988, l'actif total était de 6,5 milliards de dollars, alors que le passif éventuel se rapportant aux programmes d'assurances et de garanties avait atteint 3,4 milliards de dollars. L'avoir de l'actionnaire était de 903,7 millions de dollars et ce dernier n'a pas dû injecter de capital durant l'exercice.

En 1988, les marchés financiers sont restés volatiles, avec une tendance à la hausse du loyer de l'argent. La SFE est néanmoins parvenue à financer ses activités à des conditions avantageuses, grâce à sa cote AAA, et à bien gérer sa trésorerie. La Société est présente sur les marchés financiers mondiaux et elle est bien perçue des investisseurs, non seulement en raison de sa bonne situation financière, mais aussi pour ses méthodes novatrices. Elle a eu recours à diverses techniques de financement et a su, entre autres, tirer pleinement parti des swaps pour se procurer des fonds à taux fixes ou flottants dans plusieurs devises attirantes, tout en se protégeant contre les risques.

Sur le plan de la gestion de la trésorerie, signons tout particulièrement le programme de créances comptables sur le marché monétaire enregistré en Suisse, qui a permis à la SFE d'accéder plus facilement et plus avantageusement à des crédits à court terme et de mobiliser quelque 150 millions de dollars durant l'année.

## Recherches et analyses sur les marchés

En plus du programme d'études de marchés visant à devancer les besoins des clients, le groupe du Marketing est également chargé des études économiques et de l'analyse des risques sur les marchés étrangers. Ces activités permettent à la SEF, d'une part, d'évaluer les risques économiques et politiques sur les différents marchés et, d'autre part, de se former sa propre opinion sur les marchés étrangers. Grâce à ce processus, elle peut tenir compte des besoins des exportateurs tout en s'assurant qu'en matière de financement et d'assurances, les décisions sont prises en fonction de la conjoncture du marché visé et des risques inhérents à chaque opération d'exportation.

Les faits saillants susmentionnés démontrent que le groupe du Marketing a su répondre à l'objectif fixé en 1988, qui était d'être attentif aux besoins de la clientèle de la SEF. La Société continuera d'axer ses programmes de marketing sur sa clientèle, pour mieux s'acquitter de son rôle de fournisseur. Elle travaillera de concert avec ses clients à titre de membre de l'équipe canadienne du commerce extérieur et donnera suite à leurs attentes en proposant des solutions novatrices.

Walter Labuhn (à gauche), président de Legrand Industries Limited, à Calgary, en compagnie de Walter Hutcbings, directeur de notre succursale de Calgary; la société Legrand Industries, assurée par la SEF, fournit des équipements complets de pompage de puits.





Parallèlement aux exportateurs canadiens pour qui les défis et les risques se transforment en succès, la SFE, pour bien jouer son rôle au sein de l'équipe canadienne du commerce extérieur, doit rester attentive et réagir rapidement aux besoins de sa clientèle. C'est en grande partie au groupe du Marketing de la SFE que reviennent ces responsabilités. En 1988, ce groupe a oeuvré sur plusieurs fronts pour aider la Société à atteindre ses objectifs et, partant, ceux du milieu canadien des exportations.

**Ventes et services à la clientèle**

Qu'il s'agisse de conseils ou de produits, la SFE doit répondre rapidement aux demandes de ses clients. C'est pour cette raison qu'elle a adopté le concept de gestion des comptes, qui lui permet de se rapprocher de sa clientèle. De plus, les exportateurs ont maintenant directe-ment accès à la gamme complète des produits et services de la SFE. Il leur suffit, à cet égard, de s'adresser aux succursales régionales qui s'appuient sur une nouvelle équipe de directeurs de comptes, spécialement formés pour aider les clients à se prévaloir de tous les produits de la SFE. Pour ne pas retarder le processus décisionnel face à un marché très febrile, les équipes régionales de vente sont maintenant dirigées par des vice-présidents, directement sensibilisés aux priorités des clients de la SFE.

Grâce à ce remaniement des structures régionales, la SFE réagit plus rapidement aux préoccupations et aux besoins de ses clients. Et comme les dirigeants et les directeurs de comptes des succursales régionales travaillent avec les établis-sements financiers, les administrations provinciales et les représentants du gouvernement fédéral dans les provinces, toutes les ressources de la SFE peuvent être rapidement mobilisées pour concrétiser les opérations à l'exportation.

**Nouveaux produits**

Ces réunions, que les participants ont qualifiées de très réussies, sont les premières d'une série de programmes visant à appuyer les structures du milieu canadien des exportations. Tous les participants ont reconnu la nécessité d'une plus grande collaboration, même dans un milieu fort compétitif, car la véritable concurrence vient des autres pays.

À l'avenir, pour répondre aux initiatives des exportateurs canadiens et relever les défis commerciaux, la SFE devra lancer de nouveaux produits à des prix concurrentiels. À cet effet, le groupe du Marketing a créé, en 1988, un système de développement de produits et d'établisse-ment des prix, à l'échelle de la Société, et mis sur pied une section de l'Analyse et du Développement des produits pour coordonner les efforts déployés par tous. Cette section, qui doit travailler de près avec tous les spécialistes de la SFE et être toujours en contact avec les clients, veillera à ce que les services mis à la disposition des exportateurs canadiens répondent à leurs besoins actuels et futurs.

Le groupe du Marketing a déjà lancé cette année une série de nouveaux produits qui ont été couronnés de succès. D'autres produits, qui sont encore à l'étude et font l'objet de consultations avec les clients, devraient être annoncés au cours des prochains mois.

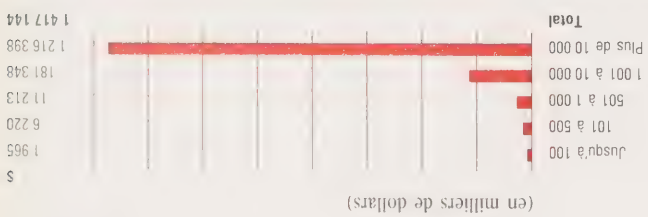


le l'Énergie Atomique du Canada, Limitée. Cette vente a pu être réalisée grâce à l'appui financier de la SFE et de l'Agence canadienne de développement interna- tional (ACDI). La SFE a consenti un financement d'un montant maximum de 146 300 dollars américains et l'ACDI a versé une subvention au titre du déve- oppement pouvant aller jusqu'à 62 700 dollars américains, aux termes d'une ligne de crédit conjointe de 17 millions de dollars canadiens conclue avec la Siam Commercial Bank Ltd., à Bangkok. En 1987, la SFE avait créé un service axé sur les besoins des sociétés canadiennes présentes dans les pays de l'OCDE, où les perspectives s'annonçaient fort pro- metteuses. En 1988, le financement con- sentit par la SFE à ces pays est passé à 120 millions de dollars, soit une hausse de 58 p. 100 par rapport à l'année pré- cédente.

La performance de la SFE est directement liée à celle des exportateurs canadiens qui décrochent de plus en plus de contrats dans toutes les régions du globe. La croissance de ses activités de financement à l'exportation démontre bien qu'elle tient compte de l'évolution des besoins de ses clients pour les appuyer dans leur conquête des marchés mondiaux. En 1989, le groupe du Finan- cement à l'exportation devra s'employer à augmenter l'appui que la SFE peut donner aux exportateurs canadiens.

Le marché international demeure fort compétitif. En 1988, on a assisté à un recours accru au crédit mixte, qui est une combinaison de fonds au titre de l'aide et de crédits publics à l'exporta- tion. Cette tendance, qui se poursuivra vraisemblablement au cours de la pro- chaine année, constituera un défi de taille pour l'ensemble des organismes prêteurs, à l'échelle internationale, de même que pour les pays qui veulent demeurer compétitifs sur certains marchés-clés.

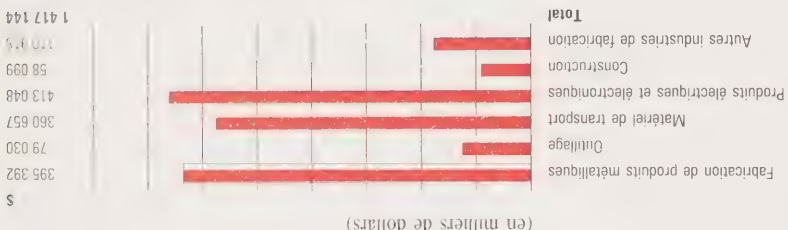
Financement à l'exportation, selon la taille de l'opération



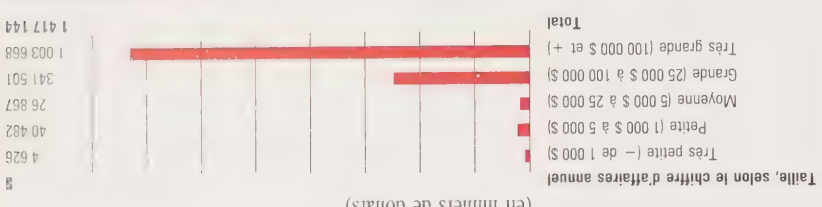
Financement à l'exportation, par région géographique



Financement à l'exportation, par secteur industriel



Financement à l'exportation, selon la taille de l'entreprise



# Financement à l'exportation

L'année 1988 a été une année record pour le groupe du Financement à l'exportation. En effet, le montant total du financement a augmenté de 65 p. 100 par rapport à 1987 et le nombre des entreprises canadiennes qui en ont bénéficié s'est accru de 43 p. 100. Grâce à ce financement, qui s'est élevé à 1,4 milliard de dollars, 106 exportateurs et, indirectement, 2 925 de leurs fournisseurs, ont pu conclure 170 opérations dans 30 pays. De plus, la SFE a signé des lignes de crédit et des protocoles d'une valeur de 3,6 milliards de dollars avec divers acheteurs éventuels de biens et services canadiens, dans le monde entier.

Plus de la moitié du financement total accordé l'année dernière a permis à des

exportateurs canadiens de décrocher des contrats en Afrique et en Asie. Par le passé, l'Afrique a reçu une part importante du financement de la SFE, mais l'augmentation récente du volume d'affaires avec les pays d'Asie témoigne des efforts déployés depuis plusieurs années par les exportateurs canadiens, en collaboration avec la SFE. En particulier, la ligne de crédit que la SFE a renouvelée en 1988 avec la Chine continue d'offrir des perspectives fort intéressantes aux acheteurs chinois et aux exportateurs canadiens.

Pour l'Asie, signalons notamment la vente, à un centre de traitement à Bangkok (Thaïlande), d'équipement de télé-rapide antituberculeuse par EACL Medical, qui est la division des produits médicaux



La SFE a accordé un financement pour le complexe boulder d'El Cerejon Norte, en Colombie, où l'on voit des camions Euclid, de construction canadienne, en cours d'entretien.

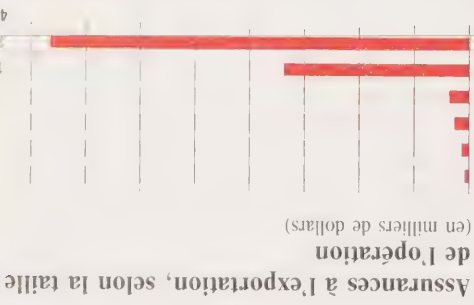


une solution est venue de la SEF, qui a fourni d'une part des garanties de bonne n à la banque de Trojan, lui permettant ainsi de produire des cautions de bonne n, et d'autre part des cautions qu'elle a obtenus, ni obtenir les résultats positifs que celle-ci a entraînés.

En total, sur le Compte de la Société et le Compte du Canada, la SEF a réglé 431 millions en 1988, d'une valeur globale de 38,3 millions de dollars, et recouvert 43,1 millions de dollars sur des sinistres réglés antérieurement.

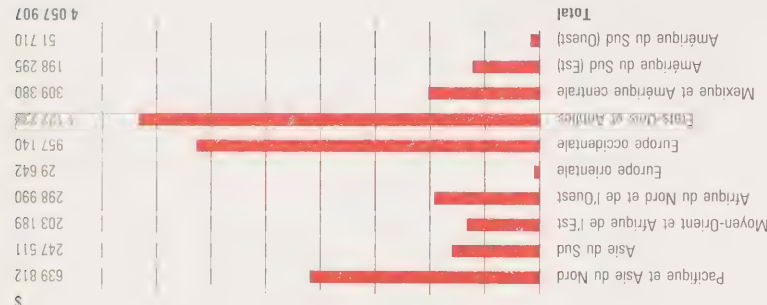
À la fin de 1988, dans le but d'offrir de nouveaux et de meilleurs services aux exportateurs canadiens afin qu'ils puissent mieux contre la concurrence, la SEF a lancé un nouveau programme d'assurance à l'intention des petites entreprises. Ce programme leur offre une meilleure protection sur le marché américain, car il comporte des caractéristiques novatrices répondant à leurs besoins particuliers. L'assurance « tous pays » protège également les petites entreprises qui exportent vers d'autres marchés. Au début de 1989, la SEF lancera deux nouveaux produits d'assurance à court terme conçus pour protéger les exportateurs par l'intermédiaire des banques : une assurance-crédit documentaire, et une assurance pour les opérations escomptées ou garanties par des établissements financiers.

Le lancement de ces deux nouvelles polices et les modifications apportées à d'autres assurances permettront aux exportateurs canadiens de relever bien des défis inhérents au commerce international.



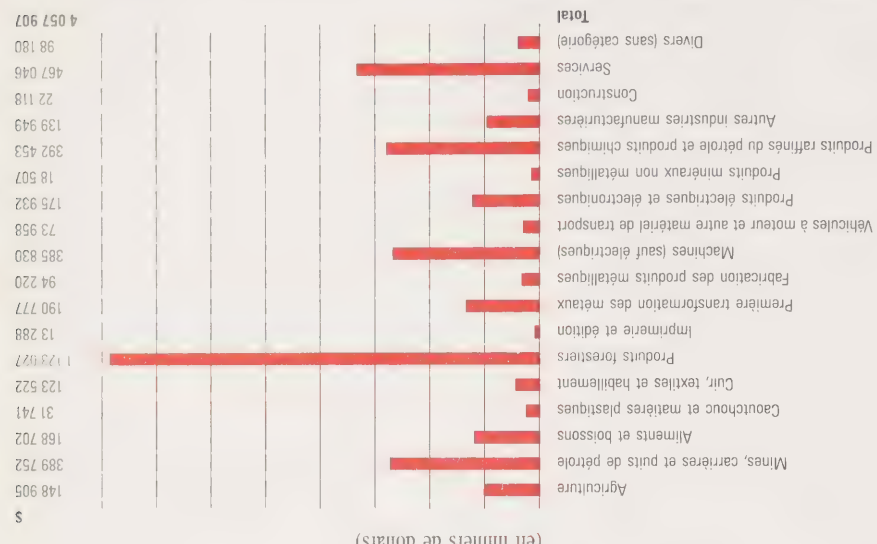
### Assurances à l'exportation, par région géographique

(en milliers de dollars)



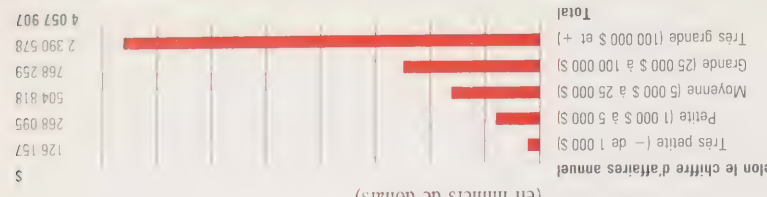
### Assurances à l'exportation, par secteur industriel

(en milliers de dollars)



### Assurances à l'exportation, selon la taille de l'entreprise

(en milliers de dollars)





# Assurances à l'exportation

Le groupe des Assurances à l'exportation s'emploie à promouvoir la croissance des exportations canadiennes en offrant une gamme complète de services d'assurances et de garanties pour protéger les exportateurs canadiens contre les risques inhérents aux exportations et aux investissements à l'étranger. Ces services couvrent les ventes de biens et services généraux assorties de modalités de crédit à court terme ne dépassant pas 180 jours, les produits agricoles pour lesquels les durées de crédit peuvent s'étaler sur trois ans, les biens et services dont les modalités de crédit à moyen terme peuvent aller jusqu'à cinq ans, de même que les investissements à l'étranger.

L'innovation et la créativité dont fait preuve le personnel du groupe permettent d'offrir aux entreprises exportatrices des services d'assurances et de garanties qui répondent bien à leurs besoins de financement et de gestion des risques.

En 1988, le volume d'assurances et de garanties a atteint 4,1 milliards de dollars. C'est le plus élevé de toute l'histoire de la SBF et il représente une hausse de 15 p. 100 par rapport à celui de l'an dernier. Au cours de la période visée par le présent rapport, le groupe des Assurances à l'exportation a appuyé 1 646 entreprises qui ont vendu leurs produits et services dans plus de 120 pays.

L'assurance à court terme demeure le service de la SBF le plus utilisé, comme en témoigne le volume de 3,1 milliards de dollars enregistré en 1988, qui représente 76 p. 100 du volume total des assurances souscrites. L'assurance à court terme reste dominée par l'assurance globale multirisque, dont le volume a atteint 2,1 milliards de dollars (soit 15 p. 100 de plus que l'an dernier).

Toutefois, l'assurance-risque commercial est de plus en plus demandée par les compagnies qui exportent vers les États-Unis, comme en fait foi le volume de 566,7 millions de dollars atteint par



entreprise de Mont-  
ré, spécialisée dans  
le transport  
de marchandises  
vers les pays  
du sud-est de l'Afrique.

Les deux polices de la SBF destinées à ce marché, soit une augmentation de 10 p. 100 par rapport à 1987. Quant à l'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, elle a également connu une forte augmentation, le volume des opérations assurées étant passé à 227,5 millions de dollars, contre 119,7 millions de dollars en 1987.

Les assurances et garanties à moyen terme ont également enregistré une hausse, comme l'attestent le programme d'assurance et de garantie-caution de bonne fin et le programme d'assurance-cautionnement, dont les volumes ont augmenté, respectivement, de 137 p. 100 et de 84 p. 100 par rapport à 1987.

Pour ce qui est de l'assurance-investissement à l'étranger, qui protège les Canadiens dont les investissements à l'étranger prennent la forme de capitaux propres, de prêts, de contrats de gestion d'accords d'utilisation sous licence ou d'investissement de redevances, le volume des opérations assurées a atteint le chiffre sans précédent de 278,3 millions de dollars, contre 124,4 millions de dollars l'an dernier.

Les services d'assurances de la SBF protègent les exportateurs contre les risques de non-paiement de la part de leurs acheteurs, mais ils peuvent aussi les aider à obtenir des contrats à l'exportation. C'est ainsi que, malgré la supériorité de son produit, Trojan Technologies Inc. à London (Ontario) n'a pu le vendre qu'en ayant recours aux services de la SBF. Il y a quelques années, Trojan a diversifié sa production en se lançant dans la fabrication d'équipement de désinfection par rayons ultraviolets destinée aux usines de traitement des eaux usées. Alors que ce type d'équipement était fort recherché par des municipalités américaines, Trojan n'a pas pu obtenir de lettre de garantie bancaire ou de caution de bonne fin du secteur commercial, en raison de ses caractéristiques techniques et de sa trop grande nouveauté. Comme ces lettres et cautions sont normalement requises dans le cadre des contrats adjugés par les municipalités, Trojan risquait fort de perdre des clients.

Les manchettes des journaux font état d'un nouvel environnement économique dominé par l'Accord de libre-échange, le GATT et l'Europe de 1992. Ces réalités, personne au Canada ne peut plus les ignorer puisqu'un emploi sur trois dépend des exportations.

Les marchés nationaux s'éclipsent de plus en plus et le milieu canadien des affaires n'a d'autre choix que d'étendre ses activités à l'échelle du globe. Ce défi de taille est également celui de la SEF, qui s'est engagée dans un véritable partenariat avec les entreprises canadiennes.

La SEF a dû s'adapter à une nouvelle constante, celle du changement. Elle modifie régulièrement ses produits et services financiers pour aider les exportateurs canadiens à devenir plus présents sur les marchés mondiaux.

Les exportateurs et la SEF se trouvent aujourd'hui confrontés à la mondialisation des marchés. La SEF est prête à relever ce défi, en collaboration avec les exportateurs.

*Le Comité de la haute direction  
de la SEF : de gauche à droite  
W.J.H. Musgrove, R.R. King,  
R. Van Adel, R. Prunier,  
R.L. Richardson, M.D.J. Baker  
et G. Ross.*





**Siège social**  
Société pour l'expansion des exportations

151, rue O'Connor  
C.P. 655  
Ottawa (Canada) K1P 5T9  
Tél. : (613) 598-2500  
Télécopieur : (613) 237-2690  
Tél. : 053-4136  
Cable : EXCREDICORP

**Région de l'Atlantique**  
Société pour l'expansion des exportations

Bureau 1003  
Édifice de la Banque Toronto-Dominion  
1791, rue Barrington  
Halifax (Nouvelle-Écosse) B3J 3L1  
Tél. : (902) 429-0426  
Télécopieur : (902) 423-0881

**Région du Québec**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 2724  
800, place Victoria  
C.P. 124  
Succursale postale Tour de la Bourse  
Montréal (Québec) H4Z 1C3  
Tél. : (514) 878-1881  
Télécopieur : (514) 878-9891

**Région de l'Ontario**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 810  
Édifice de la Banque Nationale  
150, rue York  
C.P. 810  
Toronto (Ontario) M5H 3S5  
Tél. : (416) 364-0135  
Télécopieur : (416) 862-1267

**Bureau de district de London**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 303  
451, rue Talbot  
London (Ontario) N6A 5C9  
Tél. : (519) 645-5828  
Télécopieur : (519) 645-4483

**Bureau de district d'Ottawa**

Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor  
C.P. 655  
Ottawa (Canada) K1P 5T9  
Tél. : (613) 598-2992  
Télécopieur : (613) 237-2690  
Tél. : 053-4136  
Cable : EXCREDICORP

**Bureau de district du Manitoba et de la Saskatchewan**

Bureau 2140  
Bow Valley Square III  
255, 5<sup>e</sup> avenue S.O.  
Calgary (Alberta) T2P 3G6  
Tél. : (403) 294-0928  
Sans frais : 1-800-661-8638  
Télécopieur : (403) 294-1133

**Région de la Colombie-Britannique et du Yukon**

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 1030  
One Bentall Centre  
505, rue Burrard  
Vancouver (Colombie-Britannique) V7X 1M5  
Tél. : (604) 688-8658  
Télécopieur : (604) 688-3710





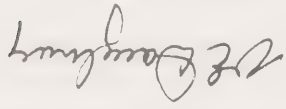
À la conquête des marchés mondiaux

Les résultats de 1988 indiquent que de grands pas ont été franchis pour répondre aux besoins des exportateurs en 1989. La Société entame l'exercice 1989 avec une plus grande clientèle, des politiques qui répondent mieux aux besoins des exportateurs et une meilleure représentation au niveau régional. Le succès des exportateurs canadiens sur les marchés mondiaux dépend directement des efforts déployés par la SFE pour leur accorder l'appui dont ils ont besoin.

Un succès collectif

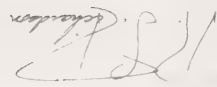
Les résultats de 1988 rendent hommage à tous les employés de la SFE. L'augmentation de la productivité et de la qualité des services à la clientèle témoigne des efforts et des réalisations de tous. Nombreux également sont ceux qui, après avoir accordé leur appui à la Société en 1987, lui ont offert une collaboration encore plus étroite en 1988, notamment les exportateurs, le gouvernement fédéral et les administrations provinciales. Cet effort collectif se poursuivra en 1989 pour que les exportateurs bénéficient du meilleur appui possible dans leur conquête des marchés mondiaux.

Le Président du Conseil d'administration,



V. Edward Daughney

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson

**Gestion de la dette**  
Pour pouvoir appuyer les exportateurs par du financement à long terme sur tous les marchés, mais plus particulièrement dans les pays en développement, la SFE doit exercer un contrôle régulier sur la solvabilité de ces pays et gérer son portefeuille de prêts avec prudence. En 1988, comme elle le fait d'ailleurs depuis longtemps, la SFE a maintenu des réserves et des provisions appropriées pour couvrir les frais pouvant être associés à la gestion de la dette et prélever sur ses éléments d'actif tous les intérêts accumulés sur les prêts non courants portés dans ses comptes.

La politique de la Société, qui est conforme aux pratiques internationales et à son expérience antérieure, est que le recouvrement ultime des prêts souverains ne fait aucun doute. Néanmoins, la Société reconnaît les risques inhérents aux retards indéterminés de remboursement qui peuvent se produire et c'est pour cette raison qu'elle a, en 1988, augmenté sa provision hors-bilan de 135,4 millions de dollars relativement aux prêts non courants et fait passer sa provision générale de 1,4 à 2,0 p. 100 de son portefeuille global. Cependant, dans son rapport, le Vérificateur général estime que nos éléments d'actif sont surévalués par rapport aux risques reliés aux prêts souverains. À notre avis, sa position résulte d'une divergence d'opinion en ce qui concerne le recouvrement ultime des prêts souverains. Compte tenu des conventions internationales et de l'évaluation des risques faite par la Société, nous estimons que les réserves de la Société et l'évaluation des éléments d'actif tiennent dûment compte des circonstances qui prévalaient à la fin de l'année 1988. Les états financiers reflètent les politiques actuelles et antérieures de la Société et y sont conformes.

# Rapport conjoint du Président du Conseil et du Président

## S'adapter pour réussir

L'année 1988 se caractérise par le succès grandissant des exportateurs canadiens sur les marchés internationaux, succès auquel la SFE n'est pas étrangère.

Dans le monde en constante évolution du commerce international, l'année 1988 a été marquée, entre autres, par l'accord de libre-échange avec les États-Unis, l'Uruguay Round du GATT, la recherche continue de solutions à l'endettement excessif de certains pays et l'intégration progressive des économies européennes. C'est dans ce contexte que les exportateurs canadiens ont conservé une longueur d'avance sur leurs concurrents dans leur recherche de débouchés.

La SFE, quant à elle, a poursuivi les changements entrepris en 1987 pour ce qui est de ses structures et de son approche commerciale, afin de mieux servir un plus grand nombre d'exportateurs. C'est ainsi qu'elle a lancé de nouvelles polices d'assurance pour protéger les petites entreprises exportant vers les États-Unis et dans le monde entier. La signature d'importants accords avec la Chine et l'URSS a d'autre part contribué à une meilleure promotion de ses services de financement. Enfin, la Société a entrepris un programme de formation à la vente de ses directeurs et directrices de comptes, partout au pays, pour resserrer les relations avec sa clientèle.

### Résultats

La SFE a pour mandat d'offrir les services d'assurances et de financement dont les exportateurs ont besoin, tout en recouvrant entièrement ses frais. Ce défi, elle l'a relevé au-delà de toutes les prévisions. En matière de financement, l'appui accordé aux exportateurs, qui s'était accru de

financière.

42 p. 100 en 1987, a encore augmenté de 65 p. 100 en 1988, ce qui tient compte d'une augmentation de 70 p. 100 du nombre de contrats et d'exportateurs appuyés. Ces gains démontrent que le nombre d'exportateurs canadiens à la conquête des marchés mondiaux est en hausse, et qu'ils utilisent davantage les services de la SFE, dont ils reconnaissent de plus en plus la nécessité et le bien-fondé. Les prêts accordés sur le Compte de la Société sont passés de 673 millions de dollars en 1987 à 1,1 milliard de dollars en 1988. Le gouvernement, par l'entremise du ministre du Commerce extérieur a largement appuyé les exportateurs canadiens, grâce aux affectations sur le Compte du Canada qui ont permis d'égaliser l'appui financier offert par d'autres pays à leurs exportateurs. Le financement, qui est passé de 187 millions de dollars en 1987 à 345 millions de dollars en 1988, démontre l'engagement du gouvernement envers les exportateurs canadiens concurrentiels.

En 1988, les polices d'assurance délivrées par la SFE pour protéger les biens et services des exportateurs ont atteint un total de 4,1 milliards de dollars, soit une augmentation de 15 p. 100 par rapport à 1987, année pour laquelle on avait déjà enregistré une hausse de 30 p. 100. Les modifications apportées aux polices et l'accent mis sur les services à la clientèle pour mieux répondre à l'évolution des besoins ont entraîné une augmentation de 1,4 milliard de dollars depuis 1986. Cette croissance du volume d'affaires n'a nullement compromis la viabilité financière de la Société. Les clients paient les services qu'ils reçoivent. Le défi de la Société est donc de réduire ses coûts tout en augmentant la productivité et la qualité de ses services, sans cesser de garder des prix concurrentiels et de maintenir sa viabilité financière. Le volume d'affaires par employé a augmenté de 43 p. 100 en 1987 et de 23 p. 100 supplémentaires en 1988. L'amélioration continue du rendement a largement contribué au maintien de services concurrentiels et de la viabilité financière.

# Faits saillants

- Le volume d'activités (assurances et financement) a augmenté de 24 p. 100 et a atteint 5,5 milliards de dollars.
- Le volume d'activités par employé s'est accru de 23 p. 100.
- Le nombre de clients a augmenté de 12 p. 100.
- 182 976 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues au Canada grâce aux services de la SEE.
- Les PME ont représenté 81 p. 100 des entreprises canadiennes appuyées par la SEE.

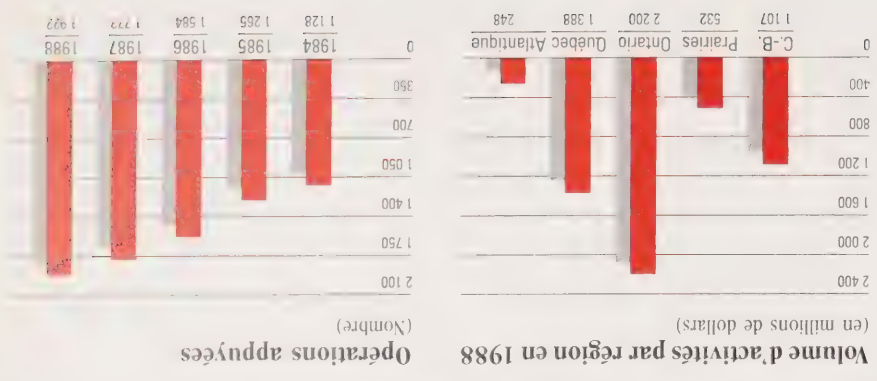




Table des matières

1	Faits saillants
2	Rapport conjoint du Président du Conseil et du Président
1	Bureaux de la Société
5	À la conquête des marchés mondiaux

6	Assurances à l'exportation
8	Financement à l'exportation
10	Marketing
12	Finances
14	Performance de la Société
18	Conseil d'administration

16	Cadres supérieurs de la Société
17	États financiers
18	Responsabilité de la direction à l'égard des états financiers
19	Rapport du vérificateur
32	Revue des cinq dernières années

Profil de la Société

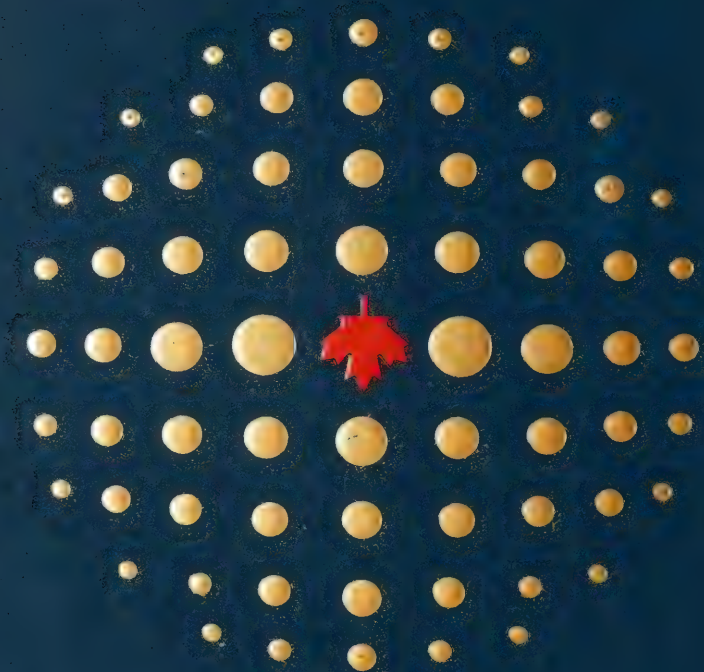
La Société pour l'expansion des exportations (SEF) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers au milieu canadien de l'exportation. Grâce à ces services financiers, la SEF aide les exportateurs canadiens concurrentiels à pénétrer plus efficacement les marchés internationaux, soit en réduisant les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation, soit en accordant du

financement aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. La SEF assure les investissements canadiens à l'étranger et offre également des services de cautionnement aux exportateurs canadiens qui soumissionnent des contrats d'exportation. La SEF est une société d'État dont la totalité des actions appartient au gouvernement du Canada. Elle s'autofinance sur les marchés financiers nationaux et internationaux, et les titres qu'elle émet constituent des obligations directes et inconditionnelles de la SEF et, par conséquent, du Canada.

La SEF est fort consciente des besoins de tous les exportateurs canadiens, quels que soient leur taille, le secteur industriel dans lequel ils évoluent ou la complexité de leurs besoins. À cet égard, elle travaille en étroite collaboration avec d'autres organismes des secteurs public et privé qui oeuvrent dans le milieu canadien de l'exportation.



À la conquête  
des marchés mondiaux

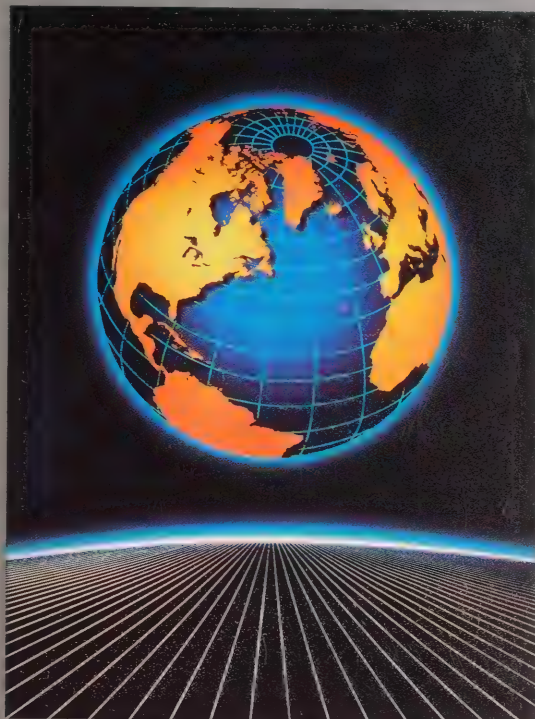


LA1  
I 86  
A 56

Government  
Publications

# EDC

## 1989 ANNUAL REPORT



EXPORT  
DEVELOPMENT  
CORPORATION





# TABLE OF CONTENTS

2	CORPORATE PROFILE	15	CORPORATE DIRECTORY <ul style="list-style-type: none"><li>• EXECUTIVE MANAGEMENT</li><li>• SENIOR MANAGEMENT</li></ul>
3	HIGHLIGHTS	16	OFFICES OF THE CORPORATION
4	CHAIRMAN'S AND PRESIDENT'S MESSAGE	17	FINANCIAL STATEMENTS
6	MARKETING	18	MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS
8	EXPORT INSURANCE	19	AUDITOR'S REPORT
10	EXPORT FINANCING	34	FIVE YEAR REVIEW
12	FINANCE		
13	CORPORATE PERFORMANCE		
14	BOARD OF DIRECTORS		



## CORPORATE PROFILE

Export Development Corporation (or "EDC") is Canada's official export credit agency, responsible for providing export credit insurance, loans, guarantees and other financial services for Canada's exporting community. EDC's financial services help Canadian exporters to compete effectively in international markets by reducing the financial risks associated with export sales, or by funding foreign buyers of Canadian exports. EDC also offers insurance for Canadian foreign investment, and bonding and surety services for Canadian exporters.

A Crown corporation wholly-owned by Canada, EDC funds itself on international and domestic capital markets. Securities issued by EDC constitute direct unconditional obligations of EDC and, as such, also constitute direct unconditional obligations of Canada.

EDC prides itself on being responsive to the needs of Canadian exporters, regardless of their size, their industrial sector, or the complexity of their requirements. In this regard, EDC works closely with other public and private sector organizations that serve the Canadian exporting community.





# HIGHLIGHTS

Total business volume (Corporate and Canada Accounts) increased 10 per cent to \$6.0 billion.

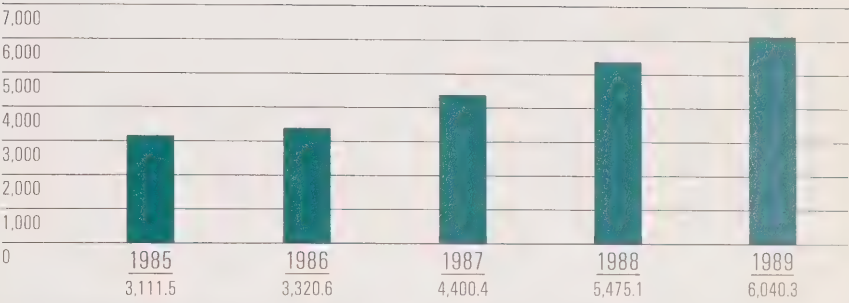
Business volume per employee increased 13 per cent.

Number of customers served decreased by 2 per cent.

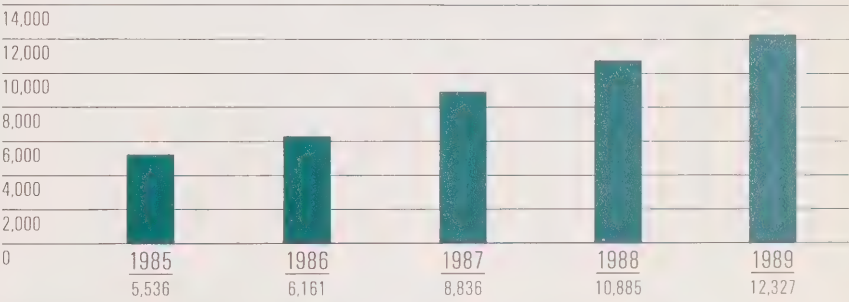
173,336 person-years of employment were created or sustained in Canada through the support of EDC's services.

Small- and medium-sized businesses represented 80 per cent of the Canadian businesses supported by EDC.

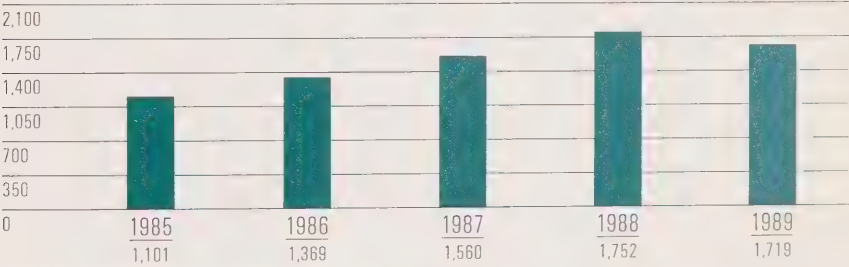
BUSINESS VOLUME  
(in millions \$)



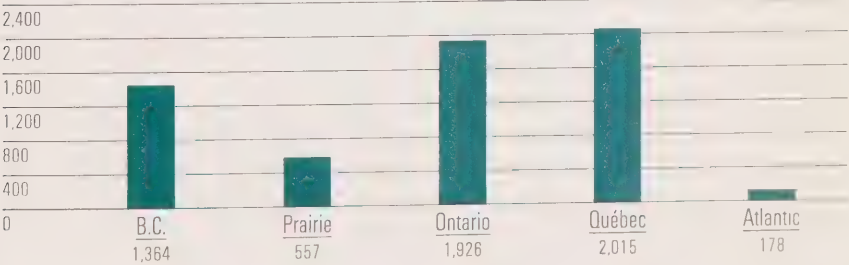
BUSINESS VOLUME PER EMPLOYEE  
(in thousands \$)



CUSTOMERS SUPPORTED  
(Number of Companies)



BUSINESS VOLUME BY REGION  
(in millions \$)



# CHAIRMAN'S AND PRESIDENT'S MESSAGE

We are pleased to highlight the Corporation's operating and financial results for 1989, and to indicate EDC's priorities as we see them given the challenges and opportunities ahead. The Corporation is mandated to facilitate and develop trade through its insurance, guarantee and financing facilities; to this end, some \$5.7 billion of Canadian exports were supported in 1989.

The volume of exports supported by EDC rose substantially in 1989 for the third straight year, bringing the total increase in business since 1986 to nearly 100 per cent. This increase in business has far exceeded growth in Canadian exports, reflecting a significant rise in the use of EDC products and services by Canadian exporters.

While it may not receive the publicity accorded our financing activities, export insurance, which was the foundation of our business 45 years ago, remains the cornerstone of our service to exporters today. In 1989, EDC insured some \$4.5 billion of Canadian exports — 12 per cent higher than the record-breaking \$4.0 billion insured in 1988. Exporters of any goods, from raw materials to consumer products, can be protected from non-payment through EDC insurance; our insurance and guarantee policies provided this kind of protection in some 120 markets this year. And increasingly, Canadian businesses needing to invest abroad to support their exports are turning to EDC's foreign investment insurance.

Through our export financing program, EDC signed \$1.3 billion in loans to foreign buyers of Canadian goods and services this year, an increase of 25 per cent over 1988. This rise in business parallels the increasing success of Canadian exporters and the greater use of our financing facilities in a variety of markets. The inability of a number of

developing countries to service further credit at this time has narrowed the number of markets in which Canadian exporters and EDC can join in obtaining new business. Our growth in business reflects EDC's continued search for new opportunities to assist Canadian exporters in as many markets as possible, including opportunities in the developed markets where financing services not otherwise available may give Canadian exporters an advantage.

In addition to insurance and loan signings on Corporate Account, the Government, through the Minister for International Trade, supported some \$207 million in loans and \$90 million of insurance coverage for Canadian exporters under Canada Account. While constrained by fiscal responsibilities, this assistance under Canada Account represents a significant level of critical support in matching the financing provided to international competitors.

## A FOCUS ON CUSTOMER ORIENTATION AND SERVICE

A major priority over the past few years has been to improve our customer orientation and service. We have researched our customers' needs, modified existing products and services, developed new products, and strengthened our regional sales force. We have pursued productivity gains and are proud to have greatly expanded our business volume with fewer employees. This has ensured that our services remain competitively priced. We believe the results to date have proven the value of this focus on customer orientation and service.

## LOOKING FORWARD

EDC's priorities for 1990 and beyond must be based on our experience and on our perceptions of a changing world. We must continue to focus on customer service, and respond quickly with the products and services Canadian exporters need. We

must continue to introduce modern technology to ensure prompt service through productivity gains. We must continue to monitor international developments to ensure that our products and services are at the leading edge. In this way, EDC will serve Canadian exporters well in the decade ahead. The rapidly changing events of 1989 — especially in Eastern Europe, China and Latin America — will affect the export strategies of Canadian businesses. The implementation of the Free Trade Agreement with the United States provided a timely enhancement to Canada's export opportunities. A number of changes occurred in the ongoing search for solutions to the world debt problem, the impact of which cannot yet be fully assessed. Such further events will no doubt be a major factor in our trading relationships in 1990.

Against this outlook, there will be no lessening of the need to support exporters next year. The nature and form of that support will evolve as the needs and priorities of Canadian exporters adjust to a rapidly changing world.

## FINANCIAL STATEMENTS

Our report would not be complete without reference to the second consecutive qualification by the Auditor General and to a significant accounting adjustment made to our 1989 Statements.

As stated last year, a difference of view between EDC and the Auditor General with respect to sovereign loans led to a qualification. The same difference of view exists this year.

In assessing the appropriate manner of presenting our Financial Statements and provisioning for losses on sovereign loans, we have continued to monitor the approaches followed by other private and public sector creditors. We have noted that

the practices of these private and public sector creditors vary widely. There is no international consensus in the approach. Nor is there any accounting principle whose application would lead to a common solution. The approach followed, therefore, must be based on our own experience and rely on our judgement in relation to international events and circumstances.

In 1989, there was a significant increase in non-performing loans, with the prospect of a further increase in 1990. In response to this change, to increased uncertainty arising out of other changes in creditor/debtor arrangements such as the introduction of the Brady Plan, and to increases in loan loss provisioning by a number of creditors, we have made a one time adjustment by transferring, to our general loan loss allowance reserve, our contingencies fund (\$100 million), earmarked earlier for such an eventuality, and a significant portion of retained earnings (\$100 million). As a result, we are recording a \$199 million loss on our Statements, although our operating income in the absence of this adjustment would have been \$1.2 million. Further information on this issue is provided in the Management Responsibility section of the Financial Statements.

#### PEOPLE MAKE IT HAPPEN

As part of Canada's trading team, we wish to thank the many others with whom we work, such as the members of federal and provincial government trade offices, sector and trade associations, and private sector lending and insurance organizations. These partnerships are fundamental and a key element in our delivery of service to Canadian exporters.

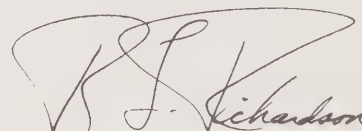
During 1989, there were a number of changes in the membership of the EDC Board of Directors. We wish to thank Messrs. Vincent Paul, Olier Caron, Pierre Legrand, Gerry

Shannon, and Mrs. Maggie Catley-Carlson, for their services to the Corporation. We also welcome Messrs. Thomas Munn, Jacques Laurent, William James, Don Campbell, and Marcel Massé to the Board.

As noted earlier, the volume of business per employee has continued to increase in 1989. Clearly, EDC's employees have achieved dramatic gains in productivity over the past three years. Business growth nonetheless depends on our commitment to customer service, and on the willingness and ability of all employees to deliver that service. On behalf of the Board of Directors, we express our appreciation to a dedicated and professional team who can be truly proud of the service they are providing to Canadian exporters and to Canada.



V. Edward Daughney  
Chairman of the Board



R.L. Richardson  
President and Chief Executive Officer



1989 was a year of change. It began with the implementation of the Canada/U.S. Free Trade Agreement, and ended with sweeping reforms in Central and Eastern Europe. Change brings with it new challenges and opportunities for Canada's exporting community. EDC, as a key member of Canada's trading team, must provide its customers with the information, analysis, products and services necessary to succeed in this changing environment.

### BUILDING ON A SOUND BASE

Customer orientation and service are meaningless phrases unless backed by a solid commitment. That commitment was set forth in a broadly-based marketing and communications plan produced in 1988 and revisited regularly to ensure ongoing relevance. The first phase of the plan, put into effect in 1988, resulted in the appointment of the regional Vice-Presidents, a much stronger Account Management team

enhanced product availability through a network of regional offices, and a new system for product development and pricing. EDC's marketing team is corporate-wide and customer orientation became, in fact, the very definition of the marketing approach.

### LISTENING TO CUSTOMERS

1989 saw EDC move to phase two of its marketing and communications plan. With the structure and players in place, the Corporation was in a position to communicate more effectively with customers. So, to learn more about its current and potential customers, EDC undertook a major Benchmark Research program. More than 1500 Canadian exporters were interviewed to determine their views, their needs and their attitudes towards EDC and other service alternatives. It was gratifying to learn that EDC's products and services are held in high esteem by the majority of existing



customers. But, the Benchmark Research program also indicated a clear need for greater communication with those Canadian exporters who are not yet EDC customers.

During the past year, the Corporation answered that need by undertaking some major communications initiatives directed toward the Canadian exporting community. To alert smaller Canadian exporters to opportunities inherent in the Canada/U.S. Free Trade Agreement, as well as in other parts of the world, an advertising program was developed outlining the many ways in which EDC can assist. This work was enhanced by a corporate advertising program aimed at the broad Canadian exporting community. Here, too, the effort was to tell how EDC can help Canadian businesses achieve exporting success and to make EDC's products and services better known among more exporters. During 1989, the first of a new series of comprehensive corporate and product brochures was also developed to help the EDC salesforce provide information to current and potential customers.

#### A TRADITION OF SERVICE

In addition to the Benchmark Research program which was designed to provide the necessary information to assist customers more readily with their unique and specific needs, EDC conducts economic research and political risk analysis on foreign markets. The unique expertise and insights from this research mean that EDC fully understands the exporter's perspective, while still ensuring that export financing and insurance decisions are based on a balanced view of both market conditions and specific venture risks. 1989 brought the importance of this work into particularly clear perspective and set the tone for what will be an important component of EDC's customer service package in the decade ahead.

In this regard, EDC in 1989 took steps to improve its popular "Let's Talk Risk" Workshops. The EDC Economic Summaries — available to Workshop participants — were expanded, together with the discussion sessions on specialized markets. The goal was to provide more of EDC's expert counsel directly to customers across the country.

EDC has made significant progress during 1989 in making customer orientation define the marketing culture throughout the Corporation. Dedicated professional teams move quickly, working with the benefit of all of the Corporation's expertise, to ensure that Canadian exporters are always well served to match the times — both now and tomorrow. In the demanding decade ahead, rapid and increasing change will present Canadian exporters with a myriad of new challenges and opportunities. Yet, during the new decade, one thing will remain constant — EDC's total commitment to customer service.

## EXPORT INSURANCE

In 1989, EDC set a new business record for insurance and related guarantees. This record eclipsed the previous volume reached in 1988 by a full 10 per cent. Overall, EDC insured or guaranteed \$4.5 billion in Canadian exports involving 1625 companies from across Canada, whose products were sold in 128 countries.

Short Term Insurance continues to be EDC's most widely used service, accounting for a volume of \$3.3 billion or 73 per cent of the total for all programs in 1989. Forestry products, services, machinery, and refined petroleum and chemicals are the four largest industrial sectors represented. Global Comprehensive Insurance, which accounted for \$2.8 billion of the total volume, remained the most popular short term insurance policy with customers.

EDC continued to place special emphasis on the credit insurance needs of exporters within the Canadian agricultural community. In 1989, that commitment was evidenced by a 7 per cent increase to \$339 million in business under Bulk Agricultural Insurance, up from \$318 million the previous year.

Medium Term Insurance demonstrated significant growth: the volume of exports supported this year increased by almost 21 per cent, to \$1.1 billion from \$906 million in

1988. Over 50 per cent of the exports under Medium Term Insurance went to Pacific Rim countries, reflecting recent trends in world trade patterns. The most predominant kind of projects under Medium Term Insurance tended to be high-value-added engineering services, for example a pulp and paper mill in Thailand and a coal rehabilitation project in India. The strong performance in Medium Term Insurance is attributable to the variety of services offered to Canadian business, notably Loan Pre-Disbursement Insurance, which amounted to \$588 million compared to \$221 million last year — an increase of 166 per cent.

Of increasing interest to Canadian business is EDC's Foreign Investment Insurance. The product offers coverage for the range of political risks associated with new Canadian investments overseas. Here too, business levels rose: a full 28 per cent to \$357 million, compared to \$278 million the year before.

EDC is also proud of its reputation for fair treatment and prompt payment of insurance claims. In 1989, the Corporation paid \$22.7 million in insurance claims to Canadian exporters.

Improving exporters' access to insurance and guarantee products and services remains one of EDC's primary objectives. In 1989, the





Corporation launched a Documentary Credit Insurance product, the result of joining forces with the members of the Canadian Bankers' Association. This insurance policy for banks is to facilitate their credit services to Canadian exporters to developing countries.

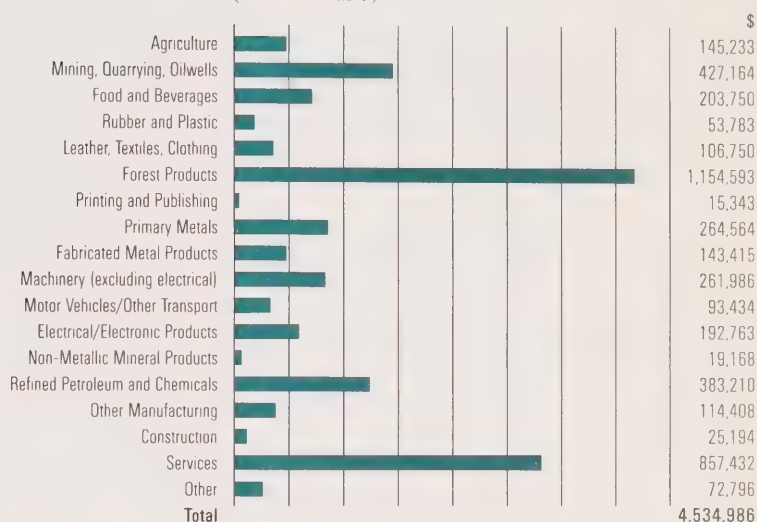
**POSITIONED FOR THE 90s**

Among other developments designed to improve customer service and responsiveness, EDC combined the credit and underwriting functions, further emphasized innovative and flexible underwriting applications to meet customer needs more effectively, and appointed additional senior officers to oversee improvements in customer service and product management of Short Term Insurance.

In 1990, small business will benefit from a new Simplified Credit Insurance product designed to streamline paperwork, credit approvals and policy administration. This product will help companies expand sales in world markets.

As Canadian exporters across the country respond to the changes and opportunities in the international marketplace, EDC stands ready to listen and match needs. The Corporation's hallmark will continue to be high-quality service, as well as innovative and affordable insurance and guarantee products.

**EXPORT INSURANCE BY INDUSTRIAL SECTOR**  
(in thousands \$)

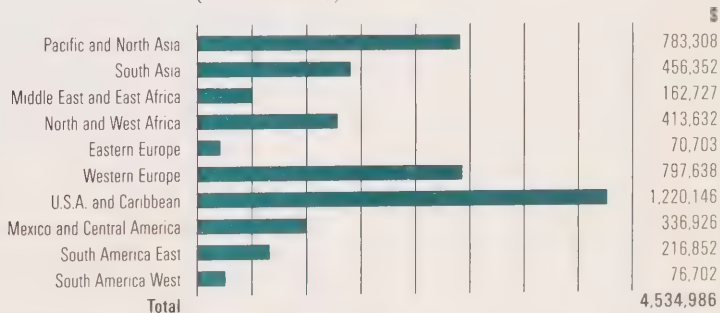


NOTE: Volumes declared by wholesale and retail sectors are included in the manufacturing sectors they represent.

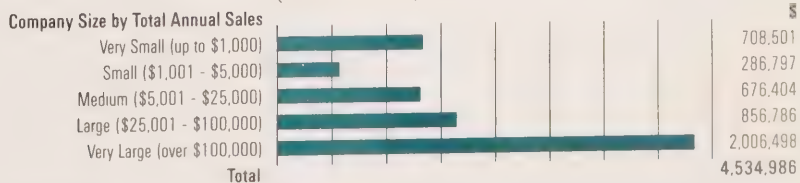
**EXPORT INSURANCE BY SIZE OF TRANSACTION**  
(in thousands \$)



**EXPORT INSURANCE BY GEOGRAPHIC AREA**  
(in thousands \$)



**EXPORT INSURANCE BY SIZE OF COMPANY**  
(in thousands \$)



Over the past four years, EDC's export financing business has almost tripled, reflecting the growing success of Canadian exporters in many sectors and markets of the world. And the progress during 1989 was particularly striking. In fact, the volume of financing under Corporate Account increased by a further 25 per cent. In 1989, total export financing volume under the combined Corporate and Canada Accounts increased by 6 per cent, and the number of transactions supported grew by 33 per cent. A total of \$1.5 billion in export financing was provided in 29 countries, supporting 226 transactions and helping 94 exporters and 3899 of their suppliers. In addition, the Corporation signed \$435 million in lines of credit and protocols with various potential buyers of Canadian goods and services around the world. At the end of the year, funds amounting to \$3.3 billion were available to Canadian exporters under all existing lines of credit and protocols.

### AN ACTIVE PARTICIPANT IN WORLD MARKETS

During 1989, support involved industrial sectors as diverse as telecommunications, transportation, oil and gas, and pulp and paper. The kinds of projects have also been wide-ranging — from one, such as a joint EDC-CIDA line of credit that

resulted in the sale of oil and gas drilling rigs to the Government of India, to another that put in place the necessary financing for the sale of Canadian goods and services to a pulp mill project undertaken by the private sector in Chile.

EDC was particularly active in supporting Canadian export sales to buyers in the Asia and Pacific area, and in Latin America. The Corporation's support in these markets represented three quarters of all the financing provided during the year.

Demand for concessional financing has increased significantly in recent years because of strong economic growth in Asia, financing practices of competitor countries and the increased success rate of Canadian exporters. And EDC, in cooperation with other government departments, has been active in pursuing international agreement to curtail the use of mixed credits — the blending of aid funds and official export credits to support trade. The Corporation intends to make this effort a matter of continuing special emphasis for 1990.

Looking at the coming decade, EDC will face many challenges in its continuing efforts to meet the needs of Canadian exporters. The international marketplace will continue to be highly competitive, demanding even more flexible and innovative



financing. Moreover, the world debt problem remains a complicating and significant factor affecting export financing. EDC intends to meet these challenges by balancing sound risk management with the need to support Canadian exporters in markets where financing is essential to compete.

### FORECAST ON MARKETS

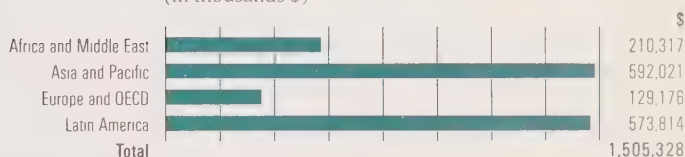
In the past two years, the Asia and Pacific area has been a particularly attractive market for Canadian exporters and, consequently, for export financing. This is expected to continue. For EDC, these markets will remain a priority in the 90s.

The pursuit of business in the better risk markets is also important to Canadian exporters. For EDC, this will mean maintaining a focus on OECD countries in order to complement the services offered to exporters in these markets by Canada's private sector lending institutions. Momentum is gathering. Exporters are positioning themselves to take advantage of new market structures arising from Europe 1992. So too are they benefiting from the opportunities inherent in the implementation of the Canada/U.S. Free Trade Agreement. EDC stands ready to contribute on a broad front as part of Canada's trading team.

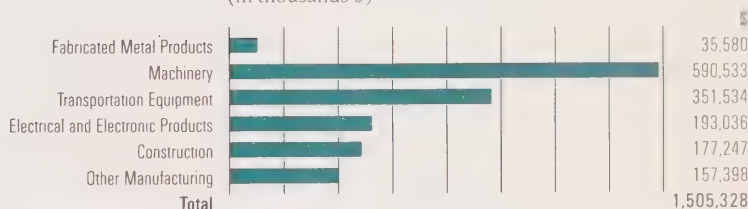
EXPORT FINANCING BY SIZE OF TRANSACTION  
(in thousands \$)



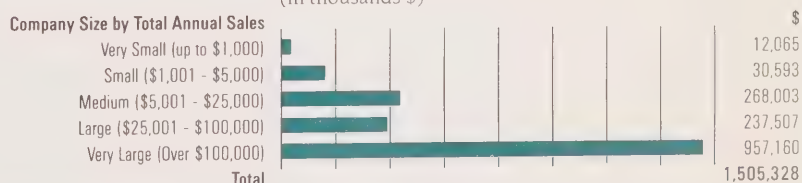
EXPORT FINANCING BY GEOGRAPHIC AREA  
(in thousands \$)



EXPORT FINANCING BY INDUSTRIAL SECTOR  
(in thousands \$)



EXPORT FINANCING BY SIZE OF COMPANY  
(in thousands \$)





Sound financial management is fundamental to the successful operation of EDC.

Changes in the global marketplace during 1989 were dramatic and these conditions promise to continue well into the next decade. The summary highlights of the financial statements attest to the success of EDC's operations in responding to world market conditions. At the end of 1989, total assets were \$6.5 billion, while contingent liabilities from insurance and guarantee programs totalled \$4.4 billion. In response to both the changing environment and a significant increase in non-current loans, the Corporation's equity was reduced to \$704.8 million, affected by an accounting adjustment which transferred \$100 million from EDC's contingency reserve and another \$100 million from its retained earnings to the loan loss allowance. Apart from this accounting change, revenues increased to \$630 million and the Corporation's operational cash flows remained positive. In effect, EDC has adopted a more conservative stance and is well positioned to respond to future business challenges.

EDC continues to fund its financial requirements in the international capital markets, at the advantageous terms merited by its AAA credit status. Active in all the world's financial markets, the Corporation is well received by investors, not only because of its strong financial position but also because of its innovative methods. EDC's treasury experts use a broad range of funding techniques and take full advantage of sophisticated transactions to raise fixed and floating rate funds in several currencies.

Treasury's registered claims program in Switzerland continued to enhance EDC's access to finely-priced short-term money, and generated \$2,084.6 million during 1989. Approximately \$741.6 million was raised in medium- and long-term borrowing from public sources, chiefly in Canadian and US dollars. As a result, the Corporation achieved attractive, fully-hedged floating and fixed interest rate debt.

Safeguarding EDC's assets and countering the effects of the international debt problem remained a central EDC priority, and the Corporation's financial position remains more favourable than that of comparable organizations in other countries. The substantial increase in reserves mentioned earlier added \$283 million and, by year-end, brought our balance sheet allowances to \$425 million and non-accrued revenues to \$462 million.

An integral part of EDC's financial management involves the recovery of insurance claim payments. Last year, the Corporation recovered \$19.3 million from foreign buyers on claims paid in earlier years. The recovery of these funds contributes significantly to EDC's ability to underwrite Canadian exporters' foreign credit risks at affordable premium rates.

Effective financial control, reporting and management information systems are what make prudent financial decisions possible. Because of its efficient systems — and its tradition of prudent financial management — EDC is able to report accurately to shareholders on sound and profitable financial operations, and to offer to Canada's exporters innovative and affordable risk management services.

## CORPORATE PERFORMANCE

EDC's business performance is measured by the extent to which it provides competitive financing and insurance services to Canadian exporters. The key factors influencing the volume of business which can be supported by the Corporation include: the nature of goods and services being exported by Canadians; the overall competitiveness of these goods and

services; the markets and buyers to which exporters sell; the strength of the world economy; and, EDC's ability to provide financing and insurance support over an extended period of time. EDC's business performance is best measured over several years, particularly that performance related to export financing.

	1988 Actual	1989 Plan	1989 Actual
(in thousands \$)			
<b>EXPORT FINANCING VOLUME</b>			
Corporate Account	\$1,016,604	\$ 935,000	<b>\$1,255,695</b>
Canada Account	330,462	Not applicable	<b>205,684</b>
	1,347,066	935,000	<b>1,461,379</b>
Other Institutions	70,078	Not applicable	<b>43,949</b>
Total	<b>\$1,417,144</b>	<b>\$ 935,000</b>	<b>\$1,505,328</b>
<b>EXPORT INSURANCE VOLUME</b>			
Corporate Account	\$3,986,869	\$4,291,000	<b>\$4,444,785</b>
Canada Account	71,038	Not applicable	<b>90,201</b>
Total	<b>\$4,057,907</b>	<b>\$4,291,000</b>	<b>\$4,534,986</b>
Net Income	\$ 4,226	\$ 3,000	<b>\$ 1,165*</b>

\*Net Income prior to special transfer of \$200 million to supplement the loan loss allowance. Please refer to Note 2 of Financial Statements for further information.

## BOARD OF DIRECTORS

### V.E. DAUGHNEY

President  
Merit Kitchens Ltd.  
Surrey, British Columbia  
Chairman of the Board  
Chairman of the Executive  
Committee of the Board

### C. DIAMOND

President  
B.C. Turf Ltd.  
Vancouver, British Columbia  
Vice-Chairman of the Board  
Member of the Audit Committee of  
the Board  
Member of the Executive  
Committee of the Board

### J.T. HUMPHRIES

Granville West Group/  
John T. Humphries Ltd.  
Vancouver, British Columbia  
Chairman of the Business  
Development Committee  
of the Board

### M.J. SABIA

Barrister and Solicitor  
Toronto, Ontario  
Chairman of the Audit Committee  
of the Board

### D. CAMPBELL

Associate Under-Secretary of State  
for External Affairs  
and Deputy Minister for  
International Trade  
External Affairs and International  
Trade Canada  
Ottawa, Canada  
Member of the Executive Committee  
of the Board

### T.A. CHISHOLM

President  
Ronald A. Chisholm Limited  
Toronto, Ontario  
Member of the Business  
Development Committee  
of the Board

### J.W. CHOMIAK

President  
Hemisphere Engineering Inc.  
Edmonton, Alberta  
Member of the Business  
Development Committee  
of the Board

### J. DEITCHER

Vice-President and Director  
RBC Dominion Securities Inc.  
Montréal, Québec  
Member of the Executive Committee  
of the Board

### F.W. GORBET

Deputy Minister  
Department of Finance  
Ottawa, Canada

### W. JAMES

Corporate Director  
Toronto, Ontario  
Member of the Audit Committee  
of the Board

### J. LAURENT

Senior Partner  
Guy and Gilbert  
Montréal, Québec  
Member of the Business  
Development Committee  
of the Board

### M. MASSÉ

President  
Canadian International  
Development Agency  
Hull, Québec

### T.M. MUNN

President  
Munn & Company Limited  
Mount Pearl, Newfoundland  
Member of the Business  
Development Committee  
of the Board

### R.L. RICHARDSON

President and Chief Executive Officer  
Export Development Corporation  
Ottawa, Canada  
Member of the Executive Committee  
of the Board

### J.M. ROMANCHUK

Vice-President and Director  
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.  
Calgary, Alberta  
Member of the Audit Committee  
of the Board



# SENIOR MANAGEMENT OF THE CORPORATION

## Executive Management Committee

R.L. RICHARDSON  
President and Chief  
Executive Officer

M.D.J. BAKKER  
Senior Vice-President  
Finance and Treasurer

B.R. KING  
Senior Vice-President  
Export Insurance

R. PRUNEAU  
Senior Vice-President  
Marketing

In the Regions:

R. VAN ADEL  
Senior Vice-President  
Export Financing

W.J.H. MUSGROVE  
Vice-President  
Human Resources  
and Administration

G. ROSS  
Vice-President  
Legal Services and  
Secretary

## Senior Management of the Corporation

K.R. COOKE  
General Manager  
Coordination and  
Evaluation

R.G.C. MARSHALL  
Vice-President and  
Assistant Treasurer

A.I. GILLESPIE  
Vice-President  
Export Insurance

E. SIEGEL  
General Manager  
Medium Term  
Insurance

R. FOTHERGILL  
General Manager  
Marketing and  
Communications

P. GEDGE  
Vice-President  
Québec and Atlantic

D.O. CURTIS  
General Manager  
Latin America

M.G. MCLEAN  
General Manager  
Asia and Pacific

W.J. HUGHES  
General Manager  
Human Resources

M. LEDUC  
General Counsel  
Legal Services

J.F. GAGAN  
Corporate Controller

J. GRAVES  
General Manager  
Short Term Insurance

F.P. JEANJEAN  
Chief Economist  
Economics Division

G. HAMMOND  
Vice-President  
Western Canada

J. SIDDON  
General Manager  
Vancouver

P.A. FORAN  
General Manager  
OECD and Europe

H. SOUQUIÈRES  
General Manager  
Africa and Middle East

J.B. HUTCHISON  
General Manager  
Systems

A.O. WERLEN  
General Manager  
Claims and Recoveries

R.A. LANE  
General Manager  
Short Term Credit

D.B. MODIN  
Vice-President and  
General Manager  
Ontario

D. MACKEY  
General Manager  
Export Finance  
Policy and Services

## SERVING CANADIANS FROM COAST TO COAST

### VANCOUVER

Export Development Corporation  
Suite 1030  
One Bentall Centre  
505 Burrard Street  
Vancouver, British Columbia  
V7X 1M5  
Tel.: (604) 688-8658  
Fax: (604) 688-3710  
(Serving British Columbia,  
Yukon Territory)

### CALGARY

Export Development Corporation  
1030, 510 - 5th Street S.W.  
Calgary, Alberta  
T2P 3S2  
Tel.: (403) 294-0928  
Toll free: 1-800-661-8638  
Fax: (403) 294-1133  
(Serving Alberta,  
Northwest Territories)

### WINNIPEG

Export Development Corporation  
8th floor  
330 Portage Avenue  
Winnipeg, Manitoba  
R3C 0C4  
Tel.: (204) 983-5114  
Toll free: 1-800-665-7871  
Fax: (204) 983-2187  
(Serving Manitoba, Saskatchewan)

### LONDON

Export Development Corporation  
Suite 303  
451 Talbot Street  
London, Ontario  
N6A 5C9  
Tel.: (519) 645-5828  
Fax: (519) 645-4483  
(Serving Southwestern Ontario)

### TORONTO

Export Development Corporation  
Suite 810  
National Bank Building  
P.O. Box 810  
150 York Street  
Toronto, Ontario  
M5H 3S5  
Tel.: (416) 973-6211  
Fax: (416) 862-1267  
(Serving Ontario)

### OTTAWA

Export Development Corporation  
151 O'Connor Street  
P.O. Box 655  
Ottawa, Canada  
K1P 5T9  
Tel.: (613) 598-2992  
Fax: (613) 237-2690  
Telex: 053-4136  
Cable: EXCREDCORP  
(Serving Eastern Ontario,  
West Québec)

### MONTREAL

Export Development Corporation  
Suite 2724  
800 Victoria Square  
P.O. Box 124  
Tour de la Bourse Postal Station  
Montréal, Québec  
H4Z 1C3  
Tel.: (514) 283-3013  
Fax: (514) 878-9891  
(Serving Québec)

### HALIFAX

Export Development Corporation  
Suite 1003  
Toronto-Dominion Bank Building  
1791 Barrington Street  
Halifax, Nova Scotia  
B3J 3L1  
Tel.: (902) 429-0426  
Fax: (902) 423-0881  
(Serving the Atlantic Provinces)

### HEAD OFFICE

Export Development Corporation  
151 O'Connor Street  
P.O. Box 655  
Ottawa, Canada  
K1P 5T9

Tel.: (613) 598-2500      Telex: 053-4136  
Fax: (613) 237-2690      Cable: EXCREDCORP

---

# FINANCIAL STATEMENTS

---

as at December 31, 1989

---



The Financial Statements contained in this Annual Report have been prepared by Management in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, which conform in all material respects with international accounting standards. The integrity and objectivity of the data in these Financial Statements are Management's responsibility. The Financial Statements include some amounts, such as the allowance for losses on loans, that are necessarily based on Management's best estimates and judgement.

In this report, the Auditor General of Canada has stated that in his opinion the value of sovereign loans receivable are significantly overstated because Management's estimate for the allowance for losses on loans is significantly understated by at least \$500 million, and therefore does not conform to generally accepted accounting principles. The basis for this qualification is that the Auditor General does not agree with the Corporation's policy as stated in Note 2 to the Financial Statements that, except in the rare instance of outright repudiation or the write-off of asset value agreed to by creditors, the ultimate collectibility of a sovereign obligation is not subject to question. The Board of Directors and Management are in fundamental disagreement with the Auditor General's opinion.

During the year, the Corporation has recognized major changes in the accounting treatment of sovereign debt by the international financial community and increases both actual and prospective in its non-current loan portfolio. In view of this, Management has made a substantial \$200 million increase in the charge to income relating to the general allowance by transferring to the allowance for losses on loans the Reserve for Contingencies (\$100 million), previously set aside for unforeseen

circumstances, and from retained earnings (\$100 million) representing the previous successes of the Corporation.

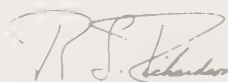
The general allowance of \$375.9 million includes \$324.8 million that Management has prudently set aside to cover the potential costs of delays associated with the collection of sovereign non-current loans in the Corporation's portfolio and is unrelated to any specific loan principal. The Corporation's non-accrual of income policy with respect to non-current loans, together with provision expenses, has reduced revenue by \$395.9 million in fiscal 1989 in response to repayment difficulties currently being experienced in many countries. These policies and resultant allowances described in Note 7 to the Financial Statements, when combined with the greatly improved quality of the committed but undisbursed loans receivable portfolio, have led the Board of Directors to conclude that the recovery estimates on sovereign risk loans are proper and that additional loan loss reserves at this time are neither necessary nor appropriate.

The Board of Directors is responsible for ensuring that Management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control and exercises this responsibility through the Audit Committee of the Board, which is composed of Directors who are not employees of the Corporation. The Audit Committee meets with Management, the internal auditors and the Auditor General of Canada on a regular basis.

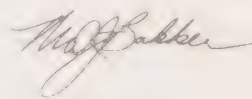
The Board of Directors is responsible for all business undertaken by the Corporation. Contracts which, in the opinion of the Board of Directors, involve risks for a term or an amount in excess of that which the Corporation would normally undertake, may be entered into under the authority of the Governor General in Council where the Minister considers them to be in the national interest. The Board

of Directors is not accountable for such contracts, its obligation in relation thereto being limited to ensuring that they are administered in a sound manner. Funds required for such contracts are paid to the Corporation by Canada, and funds recovered are remitted to Canada, net of amounts withheld to cover related administrative expenses. The administration of accounts on behalf of Canada are shown in Note 16 to the Corporation's Financial Statements.

The Auditor General of Canada conducts an independent examination, in accordance with generally accepted auditing standards, and expresses his opinion on the Financial Statements. His report is presented on the following page.



R.L. Richardson  
President and Chief Executive Officer



M.D.J. Bakker  
Senior Vice-President Finance  
and Treasurer

# AUDITOR'S REPORT



AUDITOR GENERAL OF CANADA

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

To the Minister for International Trade

I have examined the balance sheet of the Export Development Corporation as at December 31, 1989 and the statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. My examination was made in accordance with generally accepted auditing standards in Canada, conforming with International Auditing Guidelines, and accordingly included such tests and other procedures as I considered necessary in the circumstances.

Loans principal receivable and accrued interest and fees of \$5.530 billion include sovereign loans in the amount of \$4.718 billion. Against the \$5.530 billion loans receivable, the Corporation has recognized an allowance for losses on loans of \$376 million. In my opinion, the net loans receivable of \$5.154 billion is overstated because the allowance for losses on loans is significantly understated and, therefore, does not conform to generally accepted accounting principles. The basis for my reservation is that I do not agree with the Corporation's policy on the ultimate collectibility of sovereign loans receivable as stated in Note 2 to the financial statements. In my view, the allowance for losses on loans should include a reasonable estimate of losses on sovereign loans receivable. My analysis indicates that the allowance for losses on loans should be increased by at least \$500 million. If a reasonable allowance for losses on loans had been established, the net loans receivable of \$5.154 billion would have been reduced by at least \$500 million, and the effect of recognizing the resulting losses would have resulted in retained earnings becoming a deficit of at least \$492 million causing a significant impairment of shareholder's equity.

In my opinion, except for the overstatement of the value of loans receivable as described in the preceding paragraph, these financial statements present fairly the financial position of the Corporation as at December 31, 1989

and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles in Canada, conforming with International Accounting Standards, applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my examination of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part X of the Financial Administration Act and regulations, the Export Development Act and the by-laws of the Corporation.

In accordance with Section 132(2)(b) of the Financial Administration Act, I would like to call your attention to Section 14 of the Export Development Act which establishes a limit on the total amount of borrowing by the Corporation. The Act allows the Corporation to borrow up to a maximum of ten times the aggregate of its paid in capital from time to time and the retained earnings, if any, determined in accordance with the most recent statements of accounts of the Corporation for a financial year that have been audited by the Auditor General of Canada.

The Corporation and the Government have received legal opinions that the Corporation may, under its statutory borrowing limit, lawfully borrow up to ten times its paid in share capital, even if the Corporation were to have a deficit. In light of the circumstances described in the second paragraph above, Parliament may want to consider the continued appropriateness of the borrowing limit contained in Section 14 of the Export Development Act.

Kenneth M. Dye, F.C.A.  
Auditor General of Canada

Ottawa, Ontario  
March 7, 1990

## Balance Sheet

as at December 31, 1989

	1989	1988
	(in thousands \$)	
<b>Assets</b>		
<b>Loans receivable (Notes 3, 4, 5 and 6)</b>		
Long term	\$4,585,653	\$4,549,788
Current portion of long term	812,391	795,367
	5,398,044	5,345,155
Accrued interest and fees	131,527	167,970
	5,529,571	5,513,125
Less: allowance for losses on loans (Note 7)	375,951	166,635
	5,153,620	5,346,490
<b>Cash and marketable securities</b>		
Cash and short term deposits	1,175,647	985,917
Marketable securities		
(market value: 1989 – \$182,768		
1988 – \$122,231)	176,670	121,838
Accrued interest	23,637	16,750
	1,375,954	1,124,505
<b>Other assets</b>		
Unamortized debt discount and issue expenses	22,336	30,188
Recoverable insurance claims (Note 11)	5,127	10,151
Other	9,753	11,121
	37,216	51,460
	\$6,566,790	\$6,522,455



	1989	1988
	(in thousands \$)	
<b>Liabilities</b>		
<b>Loans payable (Note 12)</b>		
Long term	\$2,649,095	\$2,882,223
Current portion of long term	848,376	470,520
	3,497,471	3,352,743
Short term	1,975,056	1,867,978
	5,472,527	5,220,721
Accrued interest	172,423	165,988
	5,644,950	5,386,709
<b>Other liabilities and deferred revenues</b>		
Accounts payable	24,204	28,266
Deferred revenues and other credits	144,142	159,241
Allowance for claims on insurance and guarantees (Note 10)	48,659	44,567
	217,005	232,074
<b>Shareholder's Equity</b>		
Share capital (Note 13)	697,000	697,000
Reserve for contingencies	—	100,000
Retained earnings	7,835	106,670
	704,835	903,670
	<b>\$6,566,790</b>	<b>\$6,522,453</b>

Commitments and contingent liabilities (Notes 8 and 9)

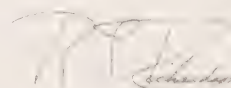
Approved by the Board of Directors



M.D.J. Bakker  
Chief Financial Officer



V. Edward Daughney  
Director



R.L. Richardson  
Director

**Statement of Income and Retained Earnings**  
for the year ended December 31, 1989

	1989	1988
	(in thousands \$)	
<b>Loans and Guarantees</b>		
Interest earned	\$ 479,012	\$ 481,824
Fees earned	34,394	24,641
Investment interest earned	80,042	82,493
	593,448	588,963
<b>Interest expense</b>		
Long term	345,002	342,191
Short term	162,355	141,198
Provision for losses on loans	271,275	81,926
	778,632	565,315
	(185,184)	23,648
<b>Insurance and Guarantees</b>		
Premiums and fees earned	25,543	23,527
Investment interest earned	10,871	6,600
	36,414	30,131
Provision for claims	12,115	12,721
	24,299	17,410
<b>(Loss) Income from Operations</b>	<b>(160,885)</b>	<b>41,058</b>
<b>Administrative Expenses</b>	<b>37,950</b>	<b>36,832</b>
<b>Net (Loss) Income</b>	<b>(198,835)</b>	<b>4,226</b>
<b>Retained Earnings</b>		
Beginning of year	106,670	102,441
Add: transfer from reserve for contingencies	100,000	-
End of year	\$ 7,835	\$ 106,670

**Statement of Changes in Financial Position**  
for the year ended December 31, 1989

	1989	1988
	(in thousands \$)	
<b>Operations</b>		
<b>Statement of Income</b>		
Net (loss) income	\$ (198,835)	\$ 4,226
Items not affecting cash		
Provision for losses on loans	271,275	81,926
Provision for claims	12,115	12,721
Decrease in accruals of interest and fees	36,321	17,184
Other changes	13,450	15,873
	134,326	131,930
<b>Assets and Liabilities</b>		
Loans receivable disbursed	(853,641)	(582,311)
Loans receivable repaid	760,610	707,200
Items not affecting cash		
Net decrease in deferred revenue	(13,746)	(2,250)
Interest rescheduled	(68,452)	(54,336)
Loan interest written off	(57,475)	(65,455)
	(232,704)	2,848
Cash (used in) provided from operations	(98,378)	134,778
<b>Treasury</b>		
Issue of long term debt	741,605	738,445
Repayment of long term debt	(523,777)	(1,022,593)
Increase in short term loans	152,315	307,574
Cash provided from financing	370,143	23,426
Increase in cash and marketable securities	271,765	158,204
Foreign exchange on opening balance of cash	(27,199)	(89,122)
<b>Cash and Marketable Securities</b>		
Beginning of year	1,107,751	1,038,669
End of year	\$1,352,317	\$1,107,751



## Notes to the Financial Statements

for the year ended December 31, 1989

### 1. Act of Incorporation and Corporate Mandate

Export Development Corporation was established on October 1, 1969 by the Export Development Act (The Act), a statute of the Parliament of Canada. The Corporation was created as an agent of Her Majesty in right of Canada for the purpose of facilitating and developing

trade between Canada and other countries, by the provision of loans, guarantees and insurance. The Corporation is accountable for its affairs to Parliament through the Minister for International Trade.

### 2. Summary of Significant Accounting Policies

These Financial Statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, and conform in all material respects with international accounting standards. A summary of significant accounting policies follows:

#### Loans Receivable

Loans receivable, mainly to sovereign entities, are stated in the Canadian dollar equivalent of the original amounts disbursed less repayments and includes where applicable interest capitalized as part of the rescheduling or restructuring process of loans with payment difficulties.

As an export credit agency of Her Majesty in right of Canada, the Corporation benefits from Canada's membership in the Paris Club, an international group, formed to deal on a multilateral basis with payment difficulties experienced by sovereign entities. Through the auspices of this Club and with subsequent negotiation, rescheduling agreements are arranged coupled with the implementation of International Monetary Fund disciplines to alleviate these payment problems. This negotiation process normally takes up to one year and is considered by the Corporation as part of its normal collection routine.

It is Management's opinion, based on the Corporation's experience, that except in the rare instance of outright repudiation or the write-off of asset value agreed to by creditors the ultimate collectibility of a sovereign obligation is not subject to question although indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. This opinion is also shared by the Government of Canada as stated in its accounting policies in the Public Accounts.

Although it is not possible at this time for Management to accurately determine the amount, if any, of the financial impact of these uncertainties and delays, the Corporation in order to be prudent has established policies with respect to current sovereign loans and a general allowance for any financial impact from these loans.

#### Loan Interest and Fees Earned

In 1989, the Corporation changed its accounting policy regarding interest revenue recognition. Interest is accrued on principal receivable until such time as the loan becomes non-performing. Non-performing is defined as any loan where significant payments have not been received for a period of one hundred and eighty days. Prior period Financial Statements were not restated as the effect is immaterial.

Loan fees are taken into income over the disbursement and repayment periods of a loan.

#### Non-Current Loans Receivable

Subsequent to a review of the payment history and an assessment of the collectibility of the loans, the Corporation may deem certain loans non-current. Non-current is defined as any loan where there is significant doubt as to collectibility in the short to medium term, where significant payments have not been received for a period of one year after a rescheduling agreement has been signed, or two years where rescheduling measures have not been undertaken. As a result, the Corporation terminates interest accruals on these loans and reverses previously accrued interest over a period of up to twelve months.

the loan becoming non-current. As well the capitalization of interest in future rescheduling agreements is not recognized for accounting purposes.

Non-current loans are restored to an accrual basis when regular repayment patterns of all or substantially all amounts due have been established, which is usually over a one to two year time period and normally after a rescheduling agreement has been signed, and there is reasonable assurance that the repayment pattern will continue in future years.

In addition to not recognizing interest on these loans, in most cases any undisbursed balances on signed loan agreements are cancelled or frozen, and sovereign borrowers are declared ineligible for further financing to prevent any increased exposure resulting from new business.

#### **Specific Allowance for Losses on Commercial Loans Receivable**

The allowance for losses on loans is based on a review of collectibility, at least annually, of all loans to commercial borrowers. As the result of this review, the Corporation charges to income an amount sufficient to specifically provide for potential losses on commercial loans receivable portfolio to reflect the impairment of the related commercial loan assets.

#### **General Allowance for Losses on Loans Receivable**

In addition to specific allowances for losses on commercial loans, the Corporation prudently sets aside a general allowance on the loans receivable portfolio for which no specific provision has been made. In 1989, this allowance was supplemented through application of the amount of reserve for contingencies and retained earnings by an additional \$200 million based on Management's perception of changed circumstances in the world and the significant increase in the Corporation's non-current loans.

The major circumstances affecting Management's perception include the major changes in the international financial community in the accounting treatment of sovereign debt, the initial

impact on commercial banks and debtor countries of the Brady Plan initiatives, the decisions by some Paris Club participating governments to offer a variety of options for reducing the debt burden of the poorest nations and the changes in the Corporation's non-current sovereign loan portfolio where the actual increases incurred in 1989 and prospective increase for 1990 greatly exceed the marginal increases for the preceding two years.

This general allowance reflects the amount that Management has prudently set aside to cover the potential costs of delays associated with the ultimate collection of sovereign non-current loans in EDC's portfolio, it is unrelated to any specific loan principal and is non-specific in terms of amount to any specific event mentioned above.

#### **Reserve for Contingencies**

The Corporation had established, through transfers from retained earnings, a reserve for contingencies with respect to possible unforeseen decreases in the value of loans receivable or claims on insurance and guarantees. In 1989 the reserve for contingencies was credited back to retained earnings.

#### **Non-Accrued Interest on Non-Current Loans Receivable**

The cumulative amount of non-accrued interest and non-recognized capitalized interest has the effect over time of increasing the amounts legally due to the Corporation. This is recognized in the ongoing collection process and the rescheduling negotiations. It is Management's best estimate that this accounting approach is the most appropriate and provides the Corporation with additional off balance sheet allowances.

#### **Marketable Securities**

Marketable securities are valued at the lower of cost and market value as at the balance sheet date.

#### **Recoverable Claims**

Claims payments are recorded at estimated recoverable values. Non-recoverable amounts are charged to the appropriate allowance for claims on insurance and guarantees. Subsequent

net gains or losses on recovery are credited or charged to the allowance.

#### Allowance for Claims on Insurance and Guarantees

The Corporation provides for claims based on claims experience augmented, if necessary, by a specific provision based on a review of contingent liabilities.

#### Investment Interest Earned

Investment interest, which is substantially earned outside Canada, is prorated between loans and guarantees and insurance and guarantees on the basis of average funds invested.

#### Interest Expense

Interest expense includes hedging expenses, and the amortization of debt discount and issue expenses which are charged to income over the life of the debt on a straight line basis.

#### Insurance Premiums

Insurance premiums and fees are earned in Canada. For short term insurance policies, premiums are taken into income

at the commencement of coverage. Premiums on other export insurance policies are taken into income using methods which generally reflect the exposures over the terms of the policies.

#### Translation of Foreign Currency

The Corporation hedges its U.S. dollar assets and liabilities on a total portfolio basis. Any net exposure to future changes in the U.S. dollar foreign exchange rate is due to short term timing differences in cash flows. It is the corporation's policy to manage assets and liabilities denominated in U.S. dollars in such a way as to minimize this net exposure. Accordingly, assets and liabilities denominated in U.S. dollars are translated into Canadian dollars at exchange rates prevailing at year-end.

Income and expenses are translated at average monthly exchange rates in effect during the year. Exchange gains and losses resulting from the translation of foreign currency balances and transactions are reported with investment interest earned.

### 3. Loans Receivable

Current (which includes performing and non-performing) and non-current loans receivable from both sovereign and commercial borrowers are mostly at fixed interest rates established in competition

with similar export credit agencies in other countries and generally below commercial rates.

These loans are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Non-current	\$1,019,841	\$ 692,468
Within 12 months — fixed	575,597	540,195
— floating	172,333	108,174
Overdue	64,461	146,998
1990	—	688,810
1991	661,668	630,588
1992	566,677	572,785
1993	473,580	445,808
1994	435,324	407,385
1995 and thereafter	1,428,563	1,111,937
Total	\$5,398,044	\$5,345,155
Commercial loans included above	\$ 680,633	\$ 684,700
Floating rate loans, generally based on LIBOR rates, included in total loans	\$1,563,607	\$1,276,600



The geographic distribution of these loans is as follows:

Pacific and North Asia	\$ 535,942	\$ 562,986
South Asia	460,797	372,815
Middle East and East Africa	376,596	397,349
North and West Africa	1,246,005	1,119,639
Eastern Europe	415,387	641,320
Western Europe	454,950	479,018
USA and Caribbean	486,924	455,453
Mexico and Central America	324,606	297,716
South America East	548,536	467,561
South America West	548,301	551,298
Total	\$5,398,044	\$5,345,155

#### 4. Overdues on Current Loans Receivable

Amounts overdue consist of principal instalments and billed interest and fees that have not been received in accordance with the specified terms contained in the related loan agreements.

The geographic distribution of the

overdue principal and recognized interest, in the amounts of **\$64,461** thousand (1988 – \$146,998 thousand) and **\$27,006** thousand (1988 – \$62,612 thousand) respectively, is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Pacific and North Asia	\$ 97	\$ 2,283
South Asia	14	—
Middle East and East Africa	67,736	22,927
North and West Africa	14,434	29,178
Eastern Europe	1	7
Western Europe	898	5,388
USA and Caribbean	1,028	16,469
Mexico and Central America	679	2,748
South America East	2,048	124,811
South America West	4,532	5,799
Total	\$ 91,467	\$ 209,610

#### 5. Rescheduled and Restructured Amounts on Current Loans Receivable

Rescheduled and restructured amounts during the year are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Principal	\$ 172,855	\$ 108,175
Interest	40,758	50,095
Total	\$ 213,613	\$ 158,270

The geographic distribution of rescheduled and restructured current loans receivable is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Pacific and North Asia	\$ 22,102	\$ 15,796
South Asia	—	—
Middle East and East Africa	82,328	83,585
North and West Africa	95,881	143,094
Eastern Europe	—	—
Western Europe	60,490	64,972
USA and Caribbean	65,567	37,830
Mexico and Central America	90,178	69,335
South America East	168,889	167,320
South America West	22,867	19,773
Total	\$ 608,302	\$ 601,714
Commercial amounts included above	\$ 32,852	\$ 38,614
Amounts overdue	\$ 8,501	\$ 15,765

## 6. Non-Current Loans Receivable

Due to the weakening of economic conditions over time, certain loans where there is risk of long repayment delays or, in respect of commercial loans,

significant doubt as to collectibility are placed in the non-current category. Non-current amounts receivable are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Sovereign, mainly in South America, Eastern Europe and North and West Africa	\$ 936,904	\$ 593,201
Commercial, mainly in the USA	82,937	\$ 99,260
Total	\$1,019,841	\$ 692,461

In addition, at December 31, 1989, the accumulated interest not recognized on non-current loans amounted to \$451,093 thousand (1988 — \$341,122 thousand) of which \$430,257 thousand related to sovereign

loans (1988 — \$286,063 thousand). Total interest on non-current loans not recognized as revenue in 1989 amounted to \$124,681 thousand (1988 — \$89,438 thousand).

## 7. Allowances for Losses on Loans

Allowances for losses are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Balance sheet allowances		
General allowance	\$ 324,872	\$ 107,819
Specific allowance	51,079	58,816
Total	\$ 375,951	\$ 166,635
Off balance sheet allowance		
Non-accrued interest revenue	\$ 462,064	\$ 341,122

Allowances were increased by **\$395,956** thousand (1988 – \$171,364 thousand) in the year of which **\$271,275** thousand (1988 – \$81,926 thousand) was charged through the income statement.

The **\$124,681** thousand (1988 – \$89,438 thousand) of non-current interest revenue in the year was augmented by **\$57,475** thousand (1988 – \$65,455 thousand) of written-off interest accrued on non-current and

non-performing loans during the qualification periods. In accordance with Corporate accounting policies, this write-off was charged against the general allowance.

Other decreases in the allowances and accumulated non-accrued revenue of **\$4,484** thousand and **\$61,214** thousand (1988 – \$12,971 thousand and \$19,468 thousand) were due mainly to foreign exchange, payments received and restructuring adjustments.

## 8. Loans – Statutory Limits and Commitments

The Act allows the Corporation to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of \$15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is **\$7,652** million (1988 – \$7,337 million). Of this amount, undisbursed commitments on signed loan agreements are **\$2,195** million (1988 – \$1,933 million) with the balance representing loans receivable and loans with recourse to the Corporation.

The Corporation expects to fund these undisbursed commitments near the time of their disbursement, typically over a three year period, by issuing a combination of debt instruments in world capital markets at commercial rates of interest and capital stock. The Corporation generally attempts to match maturities and currencies with those of its average export loans.



## 9. Insurance – Statutory Limits and Contingent Liabilities

The Act specifies that the Corporation can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of \$15 billion. The position against this limit, determined in accordance with

the requirements of the Act, is \$4,383 million (1988 – \$3,431 million)

Contingent liabilities with respect to insurance and related guarantees of the Corporation included in the above positions are as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Pacific and North Asia	\$ 488,828	\$ 318,668
South Asia	296,644	216,214
Middle East and East Africa	160,550	174,388
North and West Africa	434,445	298,555
Eastern Europe	87,145	44,320
Western Europe	440,415	501,665
North America and Caribbean	602,155	613,485
Mexico and Central America	477,664	338,345
South America East	152,173	123,415
South America West	75,807	68,315
Total	\$3,215,826	\$2,692,370

## 10. Insurance and Guarantees – Allowance for Claims

The experience under short and medium term programmes is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Allowance at beginning of year	\$ 44,567	\$ 35,360
Provision during the year	12,115	12,720
Net write-offs	(8,023)	(3,520)
Allowance, end of year	\$ 48,659	\$ 44,560

## 11. Recoverable Insurance Claims

Activity for the year is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Recoverable claims at beginning of year	\$ 10,157	\$ 8,800
Claims paid	19,793	26,900
Claims recovered	(16,231)	(21,500)
Net write-downs	(8,592)	(4,100)
Recoverable claims, end of year	\$ 5,127	\$ 10,100

## 12. Loans Payable

The Act allows the Corporation to borrow up to a maximum of ten times the aggregate of its paid in capital from time to time and the retained earnings, if any, determined in accordance with the most recent Audited Financial Statements. As

at December 31, 1989 and based on 1988 Audited Financial Statements, this formula produced a limit of at least **\$6,970 million** (1988 – \$7,994 million) against which borrowings amounted to **\$5,473 million** (1988 – \$5,221 million).

Loans payable mature as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Within 12 months – fixed	\$ 674,263	\$ 518,221
– floating	2,149,169	1,820,277
1990	–	773,517
1991	499,071	540,142
1992	725,887	633,222
1993	226,227	229,797
1994	74,561	76,600
1995 and thereafter	1,123,349	628,945
Total	\$5,472,527	\$5,220,721
Commercial loans included above at fixed rates	\$2,610,061	\$2,645,172
Floating rate and short term fixed rate revolving loans	\$2,862,466	\$2,575,549

The Corporation also had lines of credit and overdraft facilities aggregating

**\$2,572 million** at December 31, 1989 (1988 – \$2,618 million).

## 13. Share Capital

The authorized share capital is \$1.5 billion consisting of 15 million shares with a par value of \$100 each.

The number of shares issued and fully paid is **6,970 thousand** (1988 – 6,970 thousand).

#### 14. Foreign Currency Balances

The Corporation has substantial assets and liabilities in U.S. dollars and in other currencies. The Canadian dollar

equivalent after taking into consideration forward exchange contracts is as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
U.S. Dollars		
Assets	\$4,826,158	\$4,634,270
Liabilities	4,825,916	4,680,160
Net exposure	\$ 242	\$ (45,880)
Rate of exchange US \$1.00	1.1585	1.1925
Austrian schillings, British pounds, Deutsche marks, European Currency Units, French francs, Swiss francs, and Yen		
Assets	\$ 396,499	\$ 228,000
Liabilities	368,130	188,690
Net exposure	\$ 28,369	\$ 39,310

#### 15. Related Party Transactions

Transactions with Canada are summarized as follows:

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
<b>Income and expense items</b>		
Administrative expenses recovered	\$ 6,956	\$ 6,974
Interest earned	402	410
Less: interest expense	—	1,600
Total due to the Corporation	\$ 7,358	\$ 5,784

Amounts due to (due from) Canada

	December 31 1989	December 31 1988
	(in thousands \$)	
Canada bonds and Canadian Crown Corporation bonds	\$ (9,844)	\$ (5,000)
Accrued interest receivable	(58)	(100)
Accounts administered for Canada	19,628	21,200
Total	\$ 9,726	\$ 16,100



The Government of Canada has established an understanding that it may seek Parliamentary appropriations to eliminate any losses the Corporation might incur.

The Corporation is not subject to

the requirements of the Income Tax Act with respect to its earnings.

The Corporation also enters into transactions with other Crown corporations in the normal course of business.

## 16. Accounts Administered for Canada

(a) Pursuant to the Act, the Corporation administers for Canada certain loans and insurance programs entered into under the authority of the Governor in Council for which the Board of Directors is not accountable other than in respect of the administration of the contracts. These accounts (commonly known as Canada Account(s)) are maintained separately from the Corporation's Accounts, and are consolidated annually as at March 31 with the Financial Statements of the Government of Canada which are reported upon separately by the Auditor General of Canada. The assets administered for Canada, mainly loans receivable and accrued interest and fees recorded in accordance with accounting policies and practices approved by the Government of Canada, amounted to \$1,027 million (1988 – \$926 million).

(b) Canada Account Statutory Limits, Commitments and Contingent Liabilities

The Act allows the Accounts administered for Canada to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a maximum of \$6 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$1,375 million (1988 – \$1,201 million).

The Act also specifies that the Accounts administered for Canada can incur liabilities under contracts of insurance, related guarantees and guarantees pertaining to the lending program up to a maximum of \$7 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$62 million (1988 – \$321 million). Contingent liabilities of the Accounts Administered for Canada included in the above positions amounted to \$58 million (1988 – \$298 million).

## FIVE YEAR REVIEW

### Balance Sheets

as at December 31  
(in thousands \$)

	1989
Loans receivable	\$5,398,044
Less: allowance for losses	375,951
	\$5,022,093
Short term investments	1,352,317
Accrued interest and other assets	192,380
Total assets	\$6,566,790
Loans payable	\$5,472,527
Accrued interest and other liabilities	340,769
Allowance for claims	48,659
Total liabilities	\$5,861,955
Share capital	\$ 697,000
Reserve for contingencies	—
Retained earnings	7,835
Shareholder's equity	\$ 704,835
Total liabilities and shareholder's equity	\$6,566,790
<b>Income Statements</b>	<b>1989</b>
Loan interest and fees earned	\$ 513,406
Insurance premiums and fees earned	25,543
Investment interest earned	90,913
Total income	\$ 629,862
Interest expense	\$ 507,357
Provisions for losses and claims	283,390
Administrative expenses	37,950
Total expenses	\$ 828,697
Net (loss) income	\$ (198,835)

1988	1987	1986	1985
\$5,345,155	\$5,760,635	\$5,820,347	\$6,076,226
166,635	163,135	136,366	105,257
\$5,178,520	\$5,597,500	\$5,683,981	\$5,970,969
1,107,751	1,038,669	1,093,766	920,296
236,182	296,559	395,732	404,873
\$6,522,453	\$6,932,728	\$7,173,479	\$7,296,138
\$5,220,721	\$5,624,117	\$5,900,765	\$6,022,572
353,495	373,798	341,357	347,258
44,567	35,369	33,411	30,251
\$5,618,783	\$6,033,284	\$6,275,533	\$6,400,081
\$ 697,000	\$ 697,000	\$ 697,000	\$ 697,000
100,000	100,000	25,000	—
106,670	102,444	175,946	199,057
\$ 903,670	\$ 899,444	\$ 897,946	\$ 896,057
\$6,522,453	\$6,932,728	\$7,173,479	\$7,296,138
1988	1987	1986	1985
\$ 506,470	\$ 547,451	\$ 583,190	\$ 596,788
23,527	19,762	17,439	16,490
89,097	97,654	76,222	72,234
\$ 619,094	\$ 664,867	\$ 676,851	\$ 685,512
\$ 483,389	\$ 569,790	\$ 597,388	\$ 619,359
94,647	59,178	43,465	28,399
36,832	34,401	34,109	33,243
\$ 614,868	\$ 663,369	\$ 674,962	\$ 681,001
\$ 4,226	\$ 1,498	\$ 1,889	\$ 4,511



# FIVE YEAR REVIEW

(in thousands \$)

	1989			1988		
	Corporate	Canada	Total	Corporate	Canada	Total
<b>Financial arrangements facilitated</b>						
Export Financing						
Direct financing	\$1,255,695	\$205,684	\$1,461,379	\$1,016,604	\$330,462	\$1,347,066
Guarantees by EDC	13,713	—	13,713	—	—	—
Bank participation	—	—	7,401	—	—	—
Related bank loans	—	—	7,378	12,200	—	12,200
Related CIDA loans	13,457	2,000	—	42,878	15,000	57,878
Sub total	\$1,272,865	\$207,684	\$1,505,328	\$1,071,682	\$345,462	\$1,417,144
Export Insurance						
Short term insurance	\$3,169,992	—	\$3,184,296	\$3,086,291	\$16,862	\$3,103,153
Medium term insurance	980,572	75,897	1,056,469	649,580	54,176	703,756
Guarantees	294,221	—	294,221	250,998	—	250,998
Sub total	\$4,444,785	\$90,201	\$4,534,986	\$3,986,869	\$71,038	\$4,057,907
Total	\$5,717,650	\$297,885	\$6,015,535	\$5,058,551	\$416,500	\$5,475,051
<b>Financial and other data</b>						
Export Financing						
Number of transactions financed	111	55	226	152	18	170
Number of loans receivable	758	92	850	692	74	766
Loans receivable	\$5,497,766	\$895,701	\$6,393,467	\$5,445,355	\$808,184	\$6,253,539
Number of undisbursed loans	254	79	333	203	26	229
Undisbursed loans	\$1,423,180	\$489,454	\$2,692,754	\$1,935,647	\$406,471	\$2,342,118
Disbursements to exporters during period	\$853,641	\$117,667	\$971,308	\$582,311	\$87,755	\$670,066
Loan guarantees outstanding	10	—	10	9	—	9
Liability on loan guarantees	\$17,264	—	\$17,264	\$15,785	—	\$15,785
Undisbursed amounts on loan guarantees	\$15,050	—	—	\$7,452	—	\$7,452
Current lines of credit and protocols	881	1	43	49	2	51
Amounts available for allocation	\$2,979,658	\$350,000	\$3,329,658	\$3,529,224	\$380,123	\$3,909,347
Loans rescheduled	19	8	—	16	6	22
Amounts rescheduled	\$367,490	\$72,633	\$440,123	\$182,649	\$67,558	\$250,207
Loans written off	3	—	3	3	—	3
Amounts written off	\$2,610	—	\$2,610	\$5,901	—	\$5,901
Export Insurance						
Number of policies issued	1,486	12	1,498	1,718	20	1,738
Insurance policies and guarantees in force	2,332	17	2,349	2,498	40	2,538
Liability on insurance and guarantees	\$19,793	\$62,284	\$4405,037	\$3,404,867	\$321,150	\$3,726,017
Claims paid	\$19,793	\$2,913	\$22,706	\$26,968	\$11,323	\$38,291
Claims recovered	\$16,231	\$3,045	\$19,276	\$21,529	\$21,527	\$43,056
Claims written off (on)	—	\$114	\$(6,159)	\$1,935	\$(572)	\$(1,357)
Claims outstanding at year-end	\$27,093	\$83	\$27,176	\$17,258	\$329	\$17,587
Claims under consideration at year-end	\$8,994	—	\$8,994	\$2,304	—	\$2,304
Number of employees at year-end			490			

1987			1986			1985		
Corporate	Canada	Total	Corporate	Canada	Total	Corporate	Canada	Total
601,354	\$186,158	\$ 787,512	\$ 513,988	\$ 12,831	\$ 526,819	\$ 620,422	\$ 76,266	\$ 696,688
6,432	—	6,432	14,921	—	14,921	4,983	—	4,983
139	—	139	27,728	—	27,728	—	—	—
24,095	412	24,507	16,558	—	16,558	11,129	—	11,129
40,806	—	40,806	18,879	—	18,879	45,571	—	45,571
672,826	\$186,570	\$ 859,396	\$ 592,074	\$ 12,831	\$ 604,905	\$ 682,105	\$ 76,266	\$ 758,371
2,603,497	\$ 10,471	\$2,613,968	\$2,169,986	\$ 11,289	\$2,181,275	\$1,811,836	—	\$1,811,836
604,836	80,106	684,942	317,208	112,487	429,353	404,129	\$ 101,011	505,140
241,982	149	242,131	104,671	489	105,160	35,890	290	36,180
3,450,315	\$ 90,726	\$3,541,041	\$2,591,865	\$123,923	\$2,715,788	\$2,251,855	\$ 101,301	\$2,353,156
1,123,141	\$277,296	\$1,400,437	\$3,183,939	\$136,754	\$3,320,693	\$2,933,960	\$ 177,567	\$3,111,527
91	9	100	58	1	59	88	4	92
651	59	710	678	50	728	690	48	738
858,868	37,004	\$6,629,279	\$5,871,608	\$783,934	\$6,655,542	\$6,140,520	\$1,043,244	\$7,183,764
168	14	182	145	7	152	147	7	154
874,675	\$200,486	\$2,075,161	\$2,575,593	\$ 48,991	\$2,624,584	\$2,846,209	\$ 405,494	\$3,251,703
622,940	\$ 20,901	\$ 643,841	\$ 627,422	\$ 33,085	\$ 660,507	\$ 819,980	\$ 78,966	\$ 898,946
9	—	9	6	—	6	6	—	6
19,300	—	\$ 19,300	\$ 213,206	—	\$ 213,206	—	—	\$ 201,717
9,260	—	\$ 9,260	\$ 4,243	—	\$ 4,243	\$ 6,889	—	\$ 6,889
46	2	48	46	2	48	27	1	28
136,646	\$386,715	\$3,523,361	\$3,390,601	\$392,500	\$3,783,101	—	\$ 42,500	\$3,774,351
18	8	26	17	3	18	13	5	18
384,711	—	\$ 464,468	\$ 149,239	—	\$ 202,652	\$ 81,382	\$ 34,095	\$ 115,477
1	—	1	3	—	3	2	—	2
5	—	\$ 5	\$ 4,082	—	\$ 4,082	\$ 5,662	—	\$ 5,662
1,639	34	1,673	1,400	125	1,525	1,129	44	1,173
2,111	100	2,211	1,683	157	1,840	1,299	110	1,409
964,474	\$370,019	\$3,334,493	\$2,712,496	\$429,823	\$3,142,319	\$2,483,804	\$ 427,734	\$2,911,538
13,480	\$ 9,879	\$ 23,359	\$ 3,957	\$ 644	\$ 4,601	\$ 10,157	\$ 5,013	\$ 15,170
14,461	\$ 4,387	\$ 18,848	\$ 3,563	\$ 131	\$ 3,694	\$ 6,386	\$ 9,733	\$ 16,119
13,433	\$ 1,182	\$ 14,615	\$ 12,533	—	\$ 12,533	\$ 9,960	\$ 124	\$ 10,084
13,754	\$ 9,961	\$ 23,715	\$ 28,168	\$ 5,651	\$ 33,819	\$ 40,307	\$ 5,138	\$ 45,445
1,745	\$ 3,409	\$ 5,154	\$ 3,425	—	\$ 3,425	\$ 6,456	—	\$ 6,456
		498			539			562









(en milliers de dollars)

1988	Canada	Société	Total	Canada	Société	Total
------	--------	---------	-------	--------	---------	-------

Accords financiers aménagés

Financement à l'exportation	1 255 695 \$	205 684 \$	1 461 379 \$	1 016 604 \$	330 462 \$	1 347 066 \$
Financement direct	13 713	—	13 713	—	—	—
Garanties de la SFE	13 713	—	13 713	—	—	—
Participation bancaire	7 401	—	7 401	—	—	—
Prêts bancaires connexes	7 378	—	7 378	—	—	—
Prêts connexes de l'ACDI	13 457	2 000	15 457	42 878	15 000	57 877
Total partiel	1 297 644 \$	207 684 \$	1 505 328 \$	1 071 682 \$	345 462 \$	1 417 144 \$

Assurances à l'exportation	3 169 992 \$	14 304 \$	3 184 296 \$	3 086 291 \$	16 862 \$	3 103 153 \$
Assurances à moyen terme	980 572	75 897	1 056 469	649 580	54 176	703 756
Garanties	294 221	—	294 221	250 998	—	250 998
Total partiel	4 444 785 \$	90 201 \$	4 534 986 \$	3 986 869 \$	71 038 \$	4 057 907 \$
Total	5 742 429 \$	297 885 \$	6 040 314 \$	5 058 551 \$	416 500 \$	5 475 051 \$

Données financières et autres

Financement à l'exportation	171	55	226	152	18	17
Nombre d'opérations financières	758	92	850	692	74	76
Nombre de prêts à recevoir	5 497 766 \$	895 701 \$	6 393 467 \$	5 445 355 \$	808 184 \$	6 253 539 \$
Prêts à recevoir	254	79	333	203	26	22
Nombre de prêts non déboursés	2 203 300 \$	489 454 \$	2 692 754 \$	1 935 647 \$	406 471 \$	2 342 118 \$
Prêts non déboursés	853 641 \$	117 667 \$	971 308 \$	582 311 \$	87 755 \$	670 066 \$
Garanties sur prêts en cours	10	—	10	9	—	—
sur prêts	17 264 \$	—	17 264 \$	15 785 \$	—	15 785 \$
Sommes non déboursées pour les	15 050 \$	—	15 050 \$	7 452 \$	—	7 452 \$
garanties sur prêts	42	1	43	49	2	5
Lignes de crédit et protocoles en vigueur	2 979 658 \$	350 000 \$	3 329 658 \$	3 529 224 \$	380 123 \$	3 909 347 \$
Sommes non affectées	19	8	27	16	6	2
Prêts rééchelonnés	367 490 \$	72 633 \$	440 123 \$	182 649 \$	67 558 \$	250 207 \$
Montants rééchelonnés	3	—	3	3	—	—
Prêts radiés	2 610 \$	—	2 610 \$	5 901 \$	—	5 901 \$
Montants radiés	1 486	12	1 498	1 718	20	1 738

Nombre de polices délivrées	2 332	17	2 349	2 498	40	2 538
Polices d'assurance et garanties en vigueur	4 342 753 \$	62 284 \$	4 405 037 \$	3 404 867 \$	321 150 \$	3 726 017 \$
Responsabilité relative aux assurances et aux garanties	19 793 \$	2 913 \$	22 706 \$	26 968 \$	11 323 \$	38 291 \$
Simistres réglés	16 231 \$	3 045 \$	19 276 \$	21 529 \$	21 527 \$	43 056 \$
Simistres recouvrés	(6 273)	114 \$	(6 159)	1 935 \$	(572)	1 363 \$
Simistres radiés (impûts)	27 093 \$	83 \$	27 176 \$	17 258 \$	329 \$	17 587 \$
Simistres en cours en fin d'exercice	8 994 \$	—	8 994 \$	2 304 \$	—	2 304 \$
en fin d'exercice	—	—	—	—	—	—
Nombre d'employés en fin d'exercice	—	—	—	—	—	—



1988	1987	1986	1985
345 155 \$	5 760 635 \$	5 820 347 \$	6 076 226 \$
166 635	163 135	136 366	105 257
178 520 \$	5 597 500 \$	5 683 981 \$	5 970 969 \$
107 751	1 038 669	1 093 766	920 296
236 182	296 559	395 732	404 873
312 434 \$	5 624 117 \$	5 900 765 \$	6 022 572 \$
220 721 \$	373 798	341 357	347 258
353 495	35 369	33 411	30 251
44 567	6 033 284 \$	6 275 533 \$	6 400 081 \$
618 783 \$	697 000 \$	697 000 \$	697 000 \$
100 000	100 000	25 000	-
106 670	102 444	175 946	199 057
903 670 \$	899 444 \$	897 946 \$	896 057 \$
522 453 \$	6 932 728 \$	7 173 479 \$	7 296 138 \$
1988	1987	1986	1985
506 470 \$	547 451 \$	583 190 \$	596 788 \$
23 527	19 762	17 439	16 490
89 097	97 654	76 222	72 234
619 094 \$	664 867 \$	676 851 \$	685 512 \$
483 389 \$	569 790 \$	597 388 \$	619 359 \$
94 647	59 178	43 465	28 399
36 832	34 401	34 109	33 243
614 868 \$	663 369 \$	674 962 \$	681 001 \$
4 226 \$	1 498 \$	1 889 \$	4 511 \$

Bilans

au 31 décembre  
(en milliers de dollars)

198	
5 398 04	Prêts à recevoir (nets)
375 95	Moins : provision pour pertes
5 022 09	Placements à court terme
1 352 31	Intérêts courus et autres éléments d'actif
192 38	Total de l'actif
6 566 79	Emprunts
5 472 52	Intérêts courus et autres éléments de passif
340 76	Provision pour sinistres
48 65	Total du passif
5 861 95	Capital-actions
697 00	Réserve pour éventualités
7 83	Bénéfices non répartis
704 83	Avoir de l'actionnaire
6 566 79	Total du passif et avoir de l'actionnaire
198	
513 40	Intérêts créditeurs et revenu d'honoraires
25 54	Primes d'assurance et revenu d'honoraires
90 91	Intérêts créditeurs sur placements
629 86	Bénéfice total
507 35	Intérêts débiteurs
283 39	Provision pour pertes et sinistres
37 95	Frais d'administration
828 69	Total des dépenses
(198 83)	Bénéfice net

31 décembre	31 décembre
1989	1988
(en milliers de dollars)	
Obligations du Canada et obligations de sociétés d'Etat canadiennes	(9 844)\$
Intérêts courus à recevoir	(58)
Comptes administrés pour le Canada	19 628
Total	9 726 \$
Le gouvernement du Canada a convenu qu'il pourrait demander des affectations budgétaires au Parlement afin de couvrir toutes pertes que pourrait subir la Société. La Société n'est pas assujettie à la Loi de l'impôt sur le revenu en ce qui concerne ses bénéfices. La Société conclut également des opérations avec d'autres sociétés d'Etat, dans le cours normal de ses activités.	16 159 \$

16. Comptes administrés pour le Canada

- (a) Aux termes de la Loi, la Société administrative pour le Canada certains programmes de prêts et d'assurance autorisés par le gouverneur en conseil, pour lesquels le Conseil d'administration n'est pas responsable, sauf en ce qui concerne l'administration des contrats. Ces comptes (connus sous le nom de comptes du Canada) sont maintenus distinctement des comptes de la Société et sont intégrés chaque année, au 31 mars, dans les états financiers du gouvernement du Canada, qui font l'objet d'un rapport distinct du Vérificateur général du Canada. Le programme d'assurance nistres pour le Canada, comportant essentiellement des prêts à recevoir et des intérêts et honoraires courus, comptabilisés selon les pratiques comptables établies par le gouvernement du Canada, se sont élevés à 1 027 millions de dollars (1988 – 926 millions de dollars).
- (b) Comptes du Canada – Limites statutaires, engagements et passif La Loi prévoit que les prêts et les engagements en cours avec des emprunteurs étrangers ne peuvent dépasser 6 milliards de dollars sur les comptes administrés pour le Canada. La situation à l'égard de cette limite, déterminée conformément à la Loi, est de 1 375 millions de dollars (1988 – 1 201 millions de dollars). La Loi prévoit également que la responsabilité engagée sur les comptes administrés pour le Canada en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 7 milliards de situation à l'égard de cette limite est de 62 millions de dollars (1988 – 321 millions de dollars), y compris un passif éventuel de 58 millions de dollars (1988 – 298 millions de dollars).



13. Capital-actions

Le capital-actions autorisé est de 1,5 milliard de dollars, soit 15 millions d'actions d'une valeur nominale de 100 \$ chacune. Le nombre d'actions émises et entièrement libérées est 6 970 000 (1988 - 6 970 000).

14. Soldes en devises

La Société possède un actif et un passif considérables en dollars américains et en d'autres devises. Compte tenu des contrats de change à terme, l'équivalent en dollars canadiens s'établit comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
Actif	4 826 158 \$	4 634 680
Passif	4 825 916	2 421 (45)

Taux de change pour 1 \$ US 1,1585

millions américains (en millions de francs suisses et yens, francs français, francs suisses et yens)

Actif	396 499 \$	228 000
Passif	368 130	188 000
Situation nette	28 369 \$	39 000

15. Opérations entre apparentées

Les opérations avec le Canada se résument comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
--	------------------	------------------

Postes de revenus et de dépenses	6 956 \$	4 402
Recouvrement des frais d'administration	402	1 600
Intérêts créditeurs	—	5 700
Moins : Intérêts débiteurs	7 358 \$	5 700
Montant dû à la Société	—	—

## 11. Sinistres recouvrables

Activités pour l'exercice :

31 décembre	1989	1988
31 décembre		
Sinistres recouvrables au début de l'exercice	10 157 \$	8 867 \$
Sinistres réglés	19 793	26 968
Sinistres recouverts	(16 231)	(21 529)
Moins : déduction	(8 592)	(+ 149)
Sinistres recouvrables à la fin de l'exercice	5 127 \$	-

La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à concurrence d'un montant égal à dix fois le total du capital versé établi de temps à autre et des bénéfices non répartis éventuels figurant aux états financiers vérifiés les plus récents. Au 31 décembre 1989, selon cette formule, et en tenant compte des états financiers vérifiés de 1988, la limite d'emprunt était de 6 970 millions de dollars (1988 - 7 994 millions de dollars) et les emprunts s'élevaient à 5 473 millions de dollars (1988 - 5 221 millions de dollars). Les échéances des emprunts se présentent comme suit :

## 12. Emprunts

31 décembre	1989	31 décembre	1988
31 décembre			
À moins de douze mois - taux fixes	674 263 \$	518 221 \$	
- taux flottants	2 149 169	1 820 277	
1990	-	773 517	
1991	499 071	540 142	
	725 887	633 222	
	226 227	229 797	
1994	74 561	76 600	
1995 et au-delà	1 123 349	628 945	
Total	5 472 527 \$	5 220 721 \$	

Prêts commerciaux inclus ci-dessus à des taux fixes

Prêts renouvelables à des taux flottants ou à des taux fixes à court terme

La Société disposait également de lignes de crédit et de facilités de découvert s'élevant à 2 572 millions de dollars au 31 décembre 1989 (1988 - 2 618 millions de dollars).

## 8. Prêts — Limites statutaires et engagements

Aux termes de la Loi sur l'expansion des exportations (la Loi), la Société peut avoir des prêts en cours et des engagements avec des emprunteurs étrangers jusqu'à concurrence de 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 7 652 millions de dollars (1988 — 7 337 millions de dollars). Sur ce montant, les engagements non déboursés relatifs à des conventions de prêt signées représentent 2 195 millions de dollars (1988 — 1 933 millions de dollars). Le solde représente les prêts à recevoir et les prêts avec recours contre la Société.

La Société compte financer ces engagements non déboursés peu avant leurs versements, généralement sur une période de trois ans, en émettant des titres de créance sur les marchés financiers internationaux, à des taux d'intérêt commerciaux, et en augmentant le capital-actions. De façon générale, la Société s'efforce d'apparier les échéances et les devises avec la moyenne de ses prêts à l'exportation.

## 9. Assurances — Limites statutaires et passif éventuel

La Loi prévoit que la responsabilité de la Société en vertu des contrats d'assurance, des garanties afférentes et des garanties émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 4 383 millions de dollars (1988 — 3 431 millions de dollars). Le passif éventuel de la Société à l'égard des assurances et des garanties afférentes qui est compris dans les situations ci-dessus se présente comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1989
Pacifique et Asie du Nord	318 668	488 828 \$
Asie du Sud	216 219	296 644
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	174 381	160 550
Afrique du Nord et de l'Ouest	293 556	434 445
Europe de l'Est	44 326	87 145
Europe de l'Ouest	501 665	440 415
Amérique du Nord et Antilles	613 485	602 155
Mexique et Amérique centrale	338 349	477 664
Amérique du Sud (Est)	123 410	152 173
Amérique du Sud (Ouest)	68 313	75 807
Total	2 602 177	3 215 826 \$

## 10. Assurances et garanties — Provision pour sinistres

L'évolution des programmes à court et à moyen terme se présente comme suit :

	31 décembre 1988	31 décembre 1989
Provision au début de l'exercice	35 369 \$	44 567 \$
Provision pendant l'exercice	12 721	12 115
Radiations nettes	(3 523)	(8 023)
Provision à la fin de l'exercice	44 567 \$	48 659 \$

(en milliers de dollars)



6. Prêts à recevoir non courants

En raison de l'affaiblissement progressif de la conjoncture, certains prêts dont les remboursements présentent des risques de retards prolongés ou, dans le cas des prêts commerciaux, dont le recouvre-

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
Prêts souverains, surtout en Amérique du Sud, en Europe de l'Est et en Afrique du Nord et de l'Ouest	936 904 \$	593 208 \$
Prêts commerciaux, surtout aux	82 937	99 260
Total	1 019 841 \$	692 468 \$

En outre, au 31 décembre 1989, les intérêts accumulés non reconnus sur les prêts non courants s'élevaient à 451 093 000 \$ (1988 - 341 122 000 \$); sur ce montant, 430 257 000 \$ se rapportaient à des prêts souverains

(1988 - 286 063 000 \$). Le montant total des intérêts sur les prêts non courants et non comptabilisés au revenu en 1989 s'élevait à 124 681 000 \$ (1988 - 89 438 000 \$).

7. Provisions pour pertes sur prêts

Les provisions pour pertes s'établissent comme suit :

	31 décembre 1989	31 décembre 1988
Provisions au bilan	324 872 \$	107 819 \$
Provision générale	51 079	58 816
Total	375 951 \$	166 635 \$
Revenus non comptabilisés	462 064 \$	341 122 \$

Au cours de l'exercice, les provisions ont été augmentées de 395 956 000 \$ (1988 - 171 364 000 \$). Sur ce montant, 271 275 000 \$ (1988 - 81 926 000 \$) ont été comptabilisés à l'état des résultats.

En 1989, les montants non courants non comptabilisés au revenu pendant l'exercice, soit 124 681 000 \$ (1988 - 89 438 000 \$), ont été augmentés de 57 475 000 \$ (1988 - 65 455 000 \$) d'intérêts courus radiés sur les prêts non courants et les prêts non productifs au cours des périodes de réserve. Conformément aux conventions comptables de la Société, cette radiation a été comptabilisée à la provision générale.

Les autres diminutions relatives aux provisions et aux montants cumulatifs non comptabilisés au revenu, qui s'élevaient à 4 484 000 \$ et 61 214 000 \$ (1988 - 12 971 000 \$ et 19 468 000 \$), ont été surtout attribuables au taux de change, aux paiements reçus et aux redressements qui ont suivi les accords de restructuration

31 décembre	1989	1988
31 décembre	1989	1988
(en milliers de dollars)		
Pacifique et Asie du Nord	22 102 \$	15 796
Asie du Sud	—	—
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	82 328	83 585
Afrique du Nord et de l'Ouest	95 881	143 094
Europe de l'Est	—	—
Europe de l'Ouest	60 490	64 972
Etats-Unis et Antilles	65 567	37 830
Mexique et Amérique centrale	90 178	69 335
Amérique du Sud (Est)	168 889	167 329
Amérique du Sud (Ouest)	22 867	19 773
Total	608 302 \$	601 714 \$
Prêts commerciaux compris ci-dessus	32 852 \$	38 614 \$
Montants en souffrance	8 501 \$	15 765 \$

La répartition géographique des prêts courants rééchelonnés et réaménagés s'établit comme suit :

31 décembre	1989	1988
31 décembre	1989	1988
(en milliers de dollars)		
Principal	172 855 \$	108 175
Intérêts	40 758	50 095
Total	213 613 \$	158 270

Les montants rééchelonnés et réaménagés au cours de l'exercice se présentent comme suit :

5. Montants rééchelonnés et réaménagés sur les prêts à recevoir courants

31 décembre	1989	1988
31 décembre	1989	1988
(en milliers de dollars)		
Pacifique et Asie du Nord	97 \$	2 283
Asie du Sud	14	—
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	67 736	22 927
Afrique du Nord et de l'Ouest	14 434	29 178
Europe de l'Est	1	7
Europe de l'Ouest	898	5 388
Etats-Unis et Antilles	1 028	16 469
Mexique et Amérique centrale	679	2 748
Amérique du Sud (Est)	2 048	124 811
Amérique du Sud (Ouest)	4 532	5 799
Total	91 467 \$	209 610

### 3. Prêts à recevoir

Les prêts à recevoir courants (qui comprennent les prêts productifs et non productifs) et non courants des emprunteurs souverains et commerciaux sont pour la plupart consentis à des taux d'intérêt fixes compétitifs par rapport

à ceux que pratiquent les organismes de crédit à l'exportation semblables dans d'autres pays et sont généralement inférieurs aux taux commerciaux. Les échéances de ces prêts se présentent comme suit :

31 décembre 1989  
31 décembre 1988

(en milliers de dollars)	
Non courants	692 468 \$
À moins de 12 mois — taux fixes	575 597
— taux flottants	172 333
En souffrance	64 461
1990	—
1991	661 668
1992	566 677
1993	473 580
1994	435 324
1995 et au-delà	1 428 563
<b>Total</b>	<b>5 398 044 \$</b>
Prêts à taux flottants, généralement basés sur les taux LIBOR, compris dans le montant total des prêts	680 633 \$
	684 279 \$

La répartition géographique de ces prêts est la suivante :

Pacifique et Asie du Nord	535 942 \$	562 986 \$
Asie du Sud	460 797	372 815
Moyen-Orient et Afrique de l'Est	376 596	397 349
Afrique du Nord et de l'Ouest	1 246 005	1 119 639
Europe de l'Est	415 387	641 320
Europe de l'Ouest	454 950	479 018
États-Unis et Antilles	486 924	455 453
Mexique et Amérique centrale	324 606	297 716
Amérique du Sud (Est)	548 536	467 561
Amérique du Sud (Ouest)	548 301	551 298
<b>Total</b>	<b>5 398 044 \$</b>	<b>5 345 155 \$</b>

### 4. Prêts à recevoir courants en souffrance

Les montants en souffrance comprennent les remboursements de principal et les intérêts et honoraires facturés qui n'ont pas été reçus conformément aux modalités des conventions de prêt auxquelles ils se rapportent.

La répartition géographique du principal en souffrance et des intérêts reconnus, s'élevant respectivement à 64 461 000 \$ (1988 — 146 998 000 \$) et à 27 006 000 \$ (1988 — 62 612 000 \$), s'établit comme suit :



réalité dans le processus continu de recouvrement et dans les négociations de rééchelonnement. De l'avis de la haute direction, cette méthode comptable est la plus appropriée et procure à la Société des provisions supplémentaires

**Titres négociables**

Les titres négociables sont évalués au moindre de leur coût et de leur valeur marchande à la date du bilan.

**Sinistres recouvrables**

Les indemnités payées sont comptabilisées aux valeurs de récupération estimatives. Les sommes non recouvrables sont imputées à la provision pertinente pour sinistres sur assurances et garanties. Les gains ou pertes nets qui en découlent sont portés au crédit ou au débit de la provision.

**Provision pour sinistres sur assurances et garanties**

La Société constitue une provision qui tient compte des sinistres subis antérieurement, provision à laquelle peut venir se greffer une provision spéciale, après étude du passif éventuel.

**Intérêts créditeurs sur placements**

Les intérêts sur placements, essentiellement gagnés à l'étranger, sont répartis entre les prêts et garanties et les assurances et garanties, au prorata de la moyenne des fonds placés.

**Intérêts débiteurs**

Les intérêts débiteurs comprennent les dépenses de couverture et l'amor-

tissement linéaire, sur la durée de la dette, de l'escompte à la souscription et des frais d'émission.

**Primes d'assurance**

Les primes et honoraires d'assurance sont perçus au Canada. Pour les polices d'assurance à court terme, les primes sont comptabilisées au revenu dès qu'elle sont concernées par la protection en vigueur. En ce qui concerne les autres polices d'assurance à l'exportation, les primes sont comptabilisées au revenu selon des méthodes qui reflètent généralement la part des risques assumés pendant la durée des polices.

**Conversion des devises**

La Société couvre ses éléments d'actif et de passif en dollars américains sur l'ensemble de son portefeuille. Les risques nets associés aux fluctuations du taux de change du dollar américain sont attribuables à des décalages de trésorerie à court terme. La Société gère ses éléments d'actif et de passif libellés en dollars américains de façon à minimiser ces risques nets. Il s'ensuit que les éléments d'actif et de passif en dollars américains sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice. Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens mensuels en vigueur pendant l'exercice. Les gains et les pertes de décalage de la conversion des soldes et des opérations en devises sont portés aux intérêts créditeurs sur placements.



Notes afférentes aux états financiers

pour l'exercice terminé le 31 décembre 1989

1. Loi de constitution en société et mandat de la Société

La Société pour l'expansion des exportations (SFE) a été créée le 1<sup>er</sup> octobre 1969 par une loi du Parlement canadien, la Loi sur l'expansion des exportations (la Loi). Mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la SFE a pour objet de faciliter

(commerce extérieur)

2. Résumé des principales conventions comptables

Les présents états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. On trouvera, ci-après, un résumé des principales conventions comptables.

Prêts à recevoir

Les prêts à recevoir, principalement des prêts à des entités souveraines, représentent l'équivalent en dollars canadiens des montants initialement versés, moins les remboursements, et comprennent, le cas échéant, les intérêts capitalisés dans le processus de rééchelonnement ou de restructuring des prêts dont le remboursement présente des difficultés.

En sa qualité d'organisme de crédit à l'exportation et de mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la SFE bénéficie de la participation du Canada au Club de Paris. Sous les auspices de ce groupe international, chargé de régler, sur le plan multilatéral, les difficultés de paiement des entités souveraines, des pourparlers suivis de négociations débouchent sur des accords de rééchelonnement auxquels viennent s'ajouter des mesures imposées par le FMI pour alléger ces problèmes de remboursement. Les négociations, qui peuvent durer jusqu'à un an, s'inscrivent dans le cadre des méthodes normales de recouvrement de la Société.

À la lumière de l'expérience acquise, la haute direction est d'avis qu'à l'exception des rares cas de refus catégorique d'honorer la dette ou de radiation de la balance du commerce par les gouvernements, le recouvrement ultime des obligations souveraines ne doit pas être mis en doute, même s'il faut accepter des retards

Prêts non courants

Après examen des antécédents de paiement et évaluation des possibilités de recouvrement des prêts, la Société peut juger certains prêts non courants. Elle prête non courant, il faut entendre un prêt dont le recouvrement présente certaines doutes à court ou moyen terme un prêt pour lequel on n'a pas reçu de versements importants pendant un

ment des prêts.

Les honoraires sur les prêts sont comptabilisés au revenu pendant les périodes de versement et de remboursement des prêts.

précédents, ceux-ci n'ont pas été

incidents. L'incidence négligible de cette modification sur les états financiers des exercices précédents, ceux-ci n'ont pas été



Evolucion de la situation financière  
pour l'exercice terminé le 31 décembre 1989

	1989	1988
<b>Exploitation</b>		
<b>Etat des résultats</b>		
Bénéfice net (perte nette)	(198 835)\$	4 226 \$
Eléments sans incidence sur l'encaisse		
Provision pour pertes sur prêts	271 275	81 926
Provision pour sinistres	12 115	12 721
Diminution des intérêts et des honoraires courus	36 321	17 184
Autres variations	13 450	15 873
	134 326	131 930
<b>Actif et passif</b>		
Versements sur prêts	(853 641)	(582 311)
Remboursements de prêts	760 610	707 200
Eléments sans incidence sur l'encaisse		
Diminution nette du revenu reporté	(13 746)	(2 250)
Intérêts rééchelonnés	(68 452)	(54 336)
Intérêts radisés sur prêts	(57 475)	(65 455)
	(232 704)	2 848
Encaisse provenant de (utilisée pour)		
l'exploitation	(98 378)	134 778
<b>Trésorerie</b>		
Emprunts à long terme	741 605	738 445
Remboursements d'emprunts à long terme	(523 777)	(1 022 593)
Augmentation des emprunts à court terme	152 315	307 574
Encaisse provenant du financement	370 143	23 426
Augmentation de l'encaisse et des titres négociables	271 765	158 204
Incidence du taux de change sur le solde d'ouverture de l'encaisse	(27 199)	(89 122)
<b>Encaisse et titres négociables</b>		
Au début de l'exercice	1 107 751	1 038 669
A la fin de l'exercice	1 352 317 \$	1 107 751 \$

(en milliers de dollars)

Etat des résultats et des bénéfices non répartis pour l'exercice terminé le 31 décembre 1989

Prêts et garanties		1989	1988
(en milliers de dollars)			
Intérêts créditeurs	479 012 \$	481 82	
Revenus d'honoraires	34 394	24 64	
Intérêts créditeurs sur placements	80 042	82 49	
Intérêts débiteurs	593 448	588 96	
À long terme	345 002	342 19	
À court terme	162 355	141 19	
Provision pour pertes sur prêts	271 275	81 92	
	778 632	565 31	
	(185 184)	23 64	
Assurances et garanties			
Primes et revenus d'honoraires	25 543	23 52	
Intérêts créditeurs sur placements	10 871	6 60	
	36 414	30 13	
Provision pour sinistres	12 115	12 72	
	24 299	17 41	
(Perte) bénéfice d'exploitation	(160 885)	41 05	
Frais d'administration	37 950	36 83	
Bénéfice net (perte nette)	(198 835)	4 22	
Bénéfices non répartis			
Au début de l'exercice	106 670	102 44	
Plus : virement de la réserve pour éventualités	100 000		
À la fin de l'exercice	7 835 \$	106 67	

1988	1989
(en milliers de dollars)	

Passif

2 649 095 \$	2 649 095 \$
À long terme	
Partie des emprunts à long terme	
848 376	848 376
échéant dans les 12 mois	

3 497 471	3 497 471
À court terme	

5 472 527	5 472 527
Intérêts courus	

5 644 950	5 644 950
Autres éléments de passif et revenu reporté	

24 204	24 204
Créditeurs	

144 142	144 142
Revenu reporté et autres crédits	

48 659	48 659
Provision pour sinistres sur	

217 005	217 005
assurances et garanties (note 10)	

697 000	697 000
Capital-actions (note 13)	

—	—
Réserve pour éventualités	

7 835	7 835
Bénéfices non répartis	

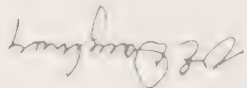
704 835	704 835
Engagements et passif éventuel (notes 8 et 9)	

Approuvé par le Conseil d'administration

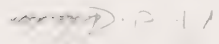
Le Chef des Services financiers,



M.D.J. Baker



V. Edward Daughney



R.L. Richardson



# ETATS FINANCIERS

Bilan  
au 31 décembre 1989

1989

(en milliers de dollars)

Actif	
Prêts à recevoir (notes 3, 4, 5 et 6)	4 585 653 \$
À long terme	4 549 761
Partie des prêts à long terme échéant dans les 12 mois	812 391
Intérêts et honoraires courus	5 398 044
	5 345 131
Moins : provision pour pertes sur prêts (note 7)	131 527
	5 213 604
Encaisse et titres négociables	5 153 620
À court terme	5 346 491
Titres négociables	1 175 647
(valeur marchande : 1989 – 182 768 \$ 1988 – 122 231 \$)	985 911
Intérêts courus	176 670
	23 637
	16 771
Autres éléments d'actif	1 375 954
Valeur non amortie de l'escompte à la souscription et des frais d'émission	1 124 501
Sinistres recouvrables (note 11)	37 216
Autres	51 401
	11 111
	10 111
	30 111
	22 336
	5 127
	9 753
	37 216
	51 401
	6 522 431
	6 566 790 \$



Au ministre du Commerce extérieur

J'ai vérifié le bilan de la Société pour l'expansion des exportations au 31 décembre 1989 ainsi que les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière pour l'exercice terminé à cette date. Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, en accord avec les principes de vérification établis par les sondages et autres procédés que j'ai appliqués.

Le principal des états à recevoir et les intérêts et honoraires courus, dont le total s'élève à 5,530 millions de dollars, comprennent des états à des entités souveraines de 4,718 millions de dollars. La Société a constitué, par apport à la somme de 5,530 millions de dollars, une provision pour pertes sur les états à recevoir de 5,154 millions de dollars. À mon avis, les états à recevoir sont évalués parce que la provision pour pertes sur les états est sensiblement sous-évaluée, ce qui, par conséquent, n'est pas conforme aux principes de la Loi sur l'expansion des exportations.

La réserve que j'émetts vient du fait que je ne souscris pas à la politique de la Société concernant le recouvrement ultime des états à des entités souveraines, celle qu'elle est énoncée à la note 2 affectée aux états financiers. À mon avis, la provision pour pertes sur les états devrait être augmentée d'au moins 500 millions de dollars. Si une provision raisonnable pour pertes sur les états avait été constituée, les états à recevoir nets de 5,154 millions de dollars auraient été réduits d'au moins 500 millions de dollars, et la comptabilité

bilan des pertes qui en découleraient aurait transformé les bénéfices non répartis en un déficit d'au moins 492 millions de dollars, ce qui aurait considérablement diminué l'avoir de l'actionnaire.

À mon avis, à l'exception de la surévaluation des états à recevoir dont il est question au paragraphe précédent, ces états financiers présentent fidèlement la situation financière de la Société au 31 décembre 1989 ainsi que les résultats de son exploitation et l'évaluation de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, en accord avec les normes comptables internationales, appliquées de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

Conformément à l'article 132(2)b) de la Loi sur la gestion des finances publiques, j'aimerais porter à votre attention l'article 14 de la Loi sur l'expansion des exportations qui établit une limite pour la somme totale des emprunts que peut contracter la Société. La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à concurrence d'un montant égal à dix fois le total des éléments suivants : son capital versé de temps à autre et le montant, le cas échéant, des bénéfices non répartis établis selon les derniers états de compte pour une année financière qui ont été vérifiés par le Vérificateur général du Canada.

Selon les avis juridiques obtenus par la Société et le gouvernement, la Société peut, en vertu de sa limite légalement jusqu'à dix fois son capital-

le 7 mars 1990

Kenneth M. Dye, F.C.A.

Le vérificateur général du Canada

actions versé, même lorsque la Société présente un déficit. Compte tenu de la situation décrite au paragraphe, le Parlement voudra peut-être étudier si la limite d'emprunt fixée par l'article 14 de la Loi sur l'expansion des exportations est toujours convenable.

RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD  
DES ÉTATS FINANCIERS

Le Président et  
Chef de la direction

R.L. Richardson

Le Premier vice-président  
aux Finances et Trésorier,

M.D.J. Bakker





VANCOUVER

Société pour l'expansion  
des exportations

Bureau 1030

One Bental Centre

505, rue Burrard

Vancouver (Colombie-Britannique)

V7X 1M5

Tél. : (604) 688-8658

Télcopieur : (604) 688-3710

(pour la Colombie-Britannique

et le Yukon)

CALGARY

Société pour l'expansion

des exportations

Bureau 1030

510, 5<sup>e</sup> rue S.O.

Calgary (Alberta)

T2P 3S2

Tél. : (403) 294-0928

Sans frais : 1-800-661-8638

Télcopieur : (403) 294-1133

(pour l'Alberta et les

territoires du Nord-Ouest)

WINNIPEG

Société pour l'expansion

des exportations

8<sup>e</sup> étage

330, avenue Portage

Winnipeg (Manitoba)

R3C 0C4

Tél. : (204) 983-5114

Sans frais : 1-800-665-7871

Télcopieur : (204) 983-2187

(pour le Manitoba et la Saskatchewan)

LONDON

Société pour l'expansion

des exportations

Bureau 303

451, rue Talbot

London (Ontario)

N6A 5C9

Tél. : (519) 645-5828

Télcopieur : (519) 645-4483

(pour le Sud-Ouest de l'Ontario)

SIÈGE SOCIAL

Société pour l'expansion des exportations

151, rue O'Connor, C.P. 655

Ottawa (Canada) K1P 5T9

Tél. : (613) 598-2500 Télcopieur : (613) 237-2690

Cable: EXCREDCCORP

TORONTO

Société pour l'expansion

des exportations

Bureau 810

Edifice de la Banque Nationale

C.P. 810

150, rue York

Toronto (Ontario)

M5H 3S5

Tél. : (416) 973-6211

Télcopieur : (416) 862-1267

(pour l'Ontario)

OTTAWA

Société pour l'expansion

des exportations

151, rue O'Connor

C.P. 655

Ottawa (Canada)

K1P 5T9

Tél. : (613) 598-2992

Télcopieur : (613) 237-2690

Tél. : 053-4136

Cable: EXCREDCCORP

(pour l'Est de l'Ontario et

l'Ouest du Québec)

MONTREAL

Société pour l'expansion

des exportations

Bureau 2724

800, place Victoria

C.P. 124

Succursale postale Tour de la Bourse

Montréal (Québec)

H4Z 1C3

Tél. : (514) 283-3013

Télcopieur : (514) 878-9891

(pour le Québec)

HALIFAX

Société pour l'expansion

des exportations

Bureau 1003

Edifice de la Banque

Toronto-Dominion

1791, rue Barrington

Halifax (Nouvelle-Ecosse)

B3J 3L1

Tél. : (902) 429-0426

Télcopieur : (902) 423-0881

(pour les Maritimes)

ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ

Membres de  
la haute  
direction

R.L. RICHARDSON Président et Chef de la direction		K.R. COOKE Directeur général Coordination et Evaluation	
M.D.J. BAKKER Premier vice-président aux Finances et Trésorer		R.G.C. MARSHALL Vice-président et Trésorier adjoint	
B.R. KING Premier vice-président Assurances à l'exportation		A.L. GILLESPIE Vice-président Assurances à l'exportation	
		E. SIEGEL Directeur général Assurances à moyen terme	
R. PRUNEAU Premier vice-président Marketing		R. FOTHERGILL Directrice générale Marketing et Communications	
Dans les régions :		P. GEDGE Vice-président Québec et Atlantique	
		G. HAMMOND Vice-président Ouest du Canada	
		J. SIDDON Directeur général Vancouver	
		D.B. MODIN Vice-président et Directeur général Ontario	
		F.P. JEANJEAN Economiste en chef Division de l'Economie	
		J. GRAVES Directrice générale Assurances à court terme	
		R.A. LANE Directeur général Crédit à court terme	
		A.O. WERLEN Directeur général Sinistres et Recouvrements	
		J.F. GAGAN Directeur général Contrôles généraux	
		D. MACKEY Directrice générale Financement à long terme	
		P.A. FORAN Directeur général OCDE et Europe	
		H. SOUQUIÈRES Directeur général Afrique et Moyen-Orient	
		D.O. CURTIS Directeur général Amérique latine	
		M.G. MCLEAN Directeur général Asie et Pacifique	
		W.J. HUGHES Directeur général Ressources humaines	
		J.B. HUTCHISON Directeur général Systèmes	
		M. LEDUC Chef du Contenu Contenu	
		G. ROSS Vice-président Services juridiques et secrétaire	



V.E. DAUGHNEY

Président  
Merit Kitchens Ltd.  
Surrey (Colombie-Britannique)  
Président du Conseil d'administration  
Président du Comité de direction  
du Conseil

C. DIAMOND

Président  
B.C. Turf Ltd.  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Vice-président du Conseil  
Membre du Comité de vérification  
du Conseil  
Membre du Comité de direction

J.T. HUMPHRIES

Granville West Group/  
John T. Humphries Ltd.  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Président du Comité du Conseil  
chargé de la promotion  
commerciale

M.J. SABIA

Avocate  
Toronto (Ontario)  
Présidente du Comité de vérification  
du Conseil

D. CAMPBELL

Sous-secrétaire d'Etat associé aux  
Affaires extérieures et Sous-ministre  
du Commerce extérieur  
Affaires extérieures et Commerce  
extérieur Canada  
Ottawa (Canada)  
Membre du Comité de direction  
du Conseil

T.A. CHISHOLM

Président  
Ronald A. Chisholm Limited  
Toronto (Ontario)  
Membre du Comité du Conseil  
chargé de la promotion  
commerciale

J.W. CHOMIAK

Président  
Hemisphère Engineering Inc.  
Edmonton (Alberta)  
Membre du Comité du Conseil  
chargé de la promotion  
commerciale

J. DEITCHER

Vice-président et administrateur  
RBC Dominion Securities Inc.  
Montréal (Québec)  
Membre du Comité de direction  
du Conseil

F.W. GORDET

Sous-ministre  
Ministère des Finances  
Ottawa (Canada)  
W. JAMES  
Administrateur de sociétés  
Toronto (Ontario)  
Membre du Comité de vérification  
du Conseil

J. LAURENT

Associé principal  
Guy and Gilbert  
Montréal (Québec)  
Membre du Comité du Conseil  
chargé de la promotion  
commerciale

M. MASSÉ

Président  
Agence canadienne de  
développement international  
Hull (Québec)

T.M. MUNN

Président  
Munn & Company Limited  
Mount Pearl (Terre-Neuve)  
Membre du Comité du Conseil  
chargé de la promotion  
commerciale

R.L. RICHARDSON

Président et Chef de la direction  
Société pour l'expansion  
des exportations  
Ottawa (Canada)  
Membre du Comité de direction  
du Conseil

J.M. ROMANCHUK

Vice-président et administrateur  
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.  
Calgary (Alberta)  
Membre du Comité de vérification  
du Conseil

# PERFORMANCE DE LA SOCIÉTÉ

La performance de la Société dépend de la compétitivité des services de financement et d'assurances qu'elle offre aux exportateurs canadiens, tout de la nature des biens et services exportés par les Canadiens, du caractère concurrentiel de ces biens et services, des marchés et des acheteurs auxquels s'adressent les exportateurs, de la vigueur de l'économie mondiale et de la capacité de la SFE d'offrir un appui à long terme dans le cadre de ses services de financement et d'assurances. Cette performance, et plus particulièrement celle qui se rapporte au financement à l'exportation, se mesure mieux sur plusieurs années.

1988	Résultats
1989	Plan
1989	Révisé

(en milliers de dollars)

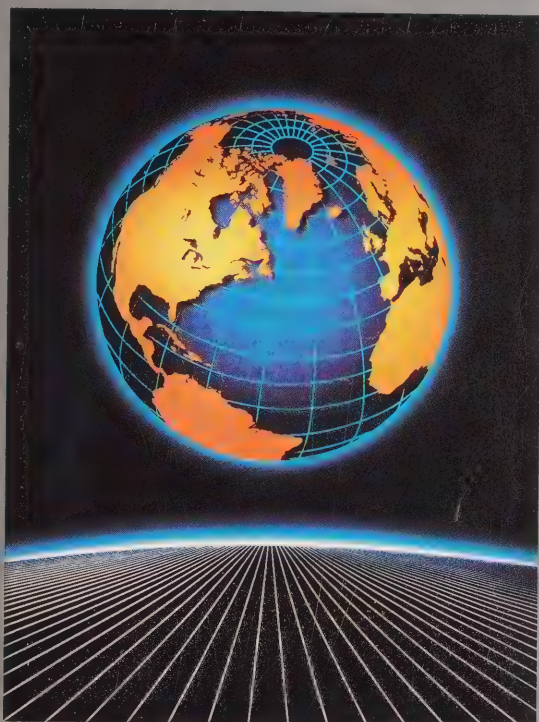
FINANCEMENT			
À L'EXPORTATION			
Compte de la Société	1 016 604 \$	935 000 \$	1 255 695 \$
Compte du Canada	330 462	Sans objet	205 684
Autres établissements			
	1 347 066	935 000	1 461 379
	70 078	Sans objet	43 949
Total	1 417 144 \$	935 000 \$	1 505 328 \$

ASSURANCES			
À L'EXPORTATION			
Compte de la Société	3 986 869 \$	4 291 000 \$	4 444 785 \$
Compte du Canada	71 038	Sans objet	90 201
Total	4 057 907 \$	4 291 000 \$	4 534 986 \$
Bénéfice net	4 226 \$	3 000 \$	1 165 \$*

\*Bénéfice net avant virement exceptionnel de 200 millions de dollars à la provision pour pertes sur prêts. Se reporter à la note 2 des états financiers pour de plus amples renseignements.

# SEE

## RAPPORT ANNUEL 1989



SOCIÉTÉ  
POUR L'EXPANSION  
DES EXPORTATIONS





# TABLE DES MATIÈRES

2	PROFIL DE LA SOCIÉTÉ	15	ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ <ul style="list-style-type: none"><li>• MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION</li><li>• CADRES SUPÉRIEURS DE LA SOCIÉTÉ</li></ul>
3	FAITS SAILLANTS	16	BUREAUX DE LA SOCIÉTÉ
4	MESSAGE CONJOINT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL ET DU PRÉSIDENT	17	ÉTATS FINANCIERS
6	MARKETING	18	RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS
8	ASSURANCES À L'EXPORTATION	19	RAPPORT DU VÉRIFICATEUR
10	FINANCEMENT À L'EXPORTATION	34	REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES
12	FINANCES		
13	PERFORMANCE DE LA SOCIÉTÉ		
14	CONSEIL D'ADMINISTRATION		



## PROFIL DE LA SOCIÉTÉ

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers au milieu canadien de l'exportation. Grâce à ces services, la SEE aide les exportateurs canadiens à pénétrer plus efficacement les marchés internationaux, soit en réduisant les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation, soit en accordant du financement aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. La SEE assure les investissements canadiens à l'étranger et offre également des services de cautionnement aux exportateurs canadiens.

La SEE est une société d'État dont la totalité des actions appartient au gouvernement du Canada. Elle s'autofinance sur les marchés financiers nationaux et internationaux, et les titres qu'elle émet constituent des obligations directes et inconditionnelles de la SEE et, par conséquent, du Canada.

La SEE est fort consciente des besoins de tous les exportateurs canadiens, quels que soient leur taille, le secteur industriel dans lequel ils évoluent ou la complexité de leurs besoins. À cet égard, elle travaille en étroite collaboration avec d'autres organismes des secteurs public et privé qui oeuvrent dans le milieu canadien de l'exportation.





# FAITS SAILLANTS

Le volume d'activités (Compte de la Société et Compte du Canada) a augmenté de 10 p. 100 et a atteint 6 milliards de dollars.

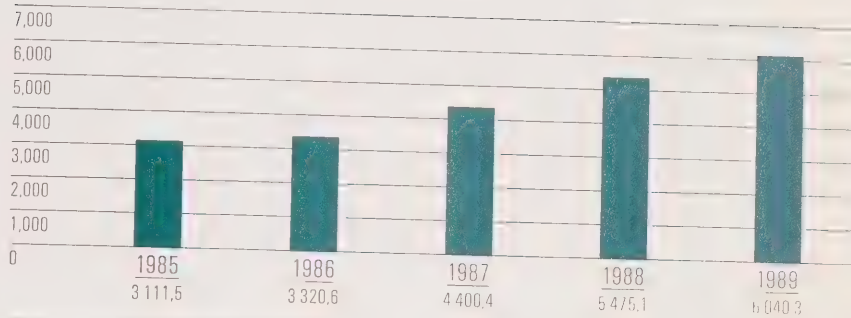
Le volume d'activités par employé s'est accru de 13 p. 100.

Le nombre de clients a diminué de 2 p. 100.

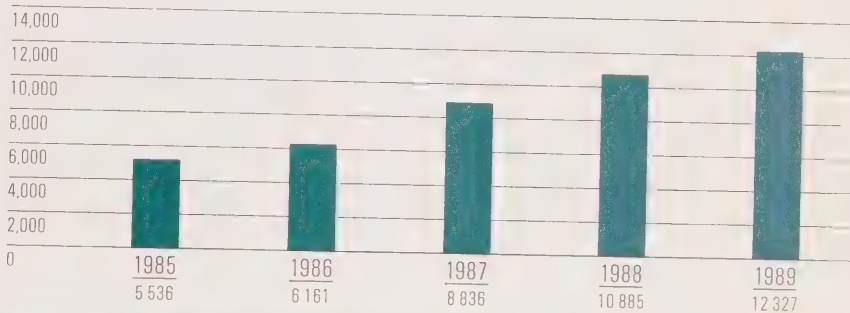
173 336 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues au Canada grâce aux services de la SEE.

Les PME ont représenté 80 p. 100 des entreprises canadiennes appuyées par la SEE.

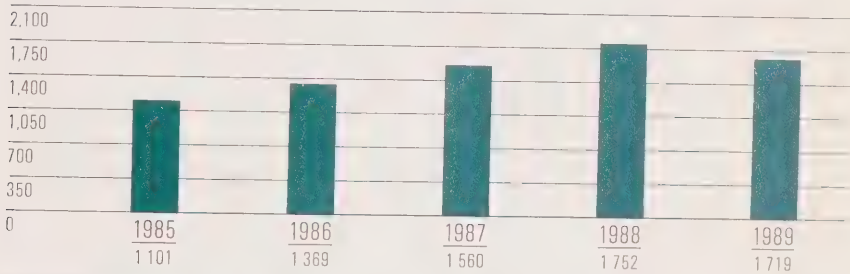
VOLUME D'ACTIVITÉS  
(en millions de dollars)



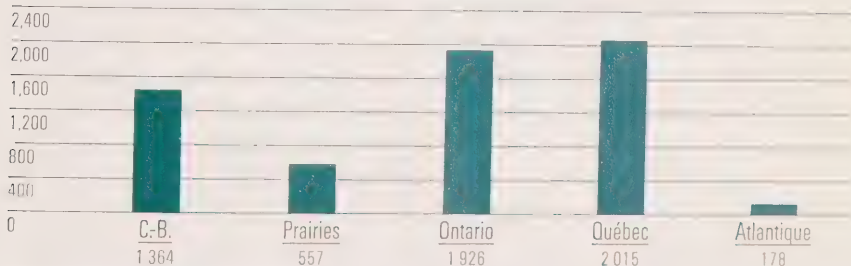
VOLUME D'ACTIVITÉS PAR EMPLOYÉ  
(en milliers de dollars)



CLIENTS APPUYÉS  
(Nombre d'entreprises)



VOLUME D'ACTIVITÉS PAR RÉGION  
(en millions de dollars)



# MESSAGE CONJOINT DU PRÉSIDENT DU CONSEIL ET DU PRÉSIDENT

C'est un privilège pour nous que de présenter les résultats financiers et d'exploitation de la Société pour 1989 et, par la même occasion, les priorités qu'elle doit se fixer pour relever les défis et saisir les occasions qu'offre le monde actuel. La SEE a pour mandat de faciliter et d'accroître le commerce extérieur grâce à ses programmes d'assurances, de garanties et de financement. Elle l'a rempli en 1989 en appuyant des exportations canadiennes pour une valeur d'environ 12 milliards de dollars.

En 1989, le volume des exportations appuyées par la SEE s'est sensiblement accru et ce, pour la troisième année consécutive, au point que l'accroissement total a pratiquement doublé depuis 1986. Cette augmentation dépasse de loin la croissance des exportations canadiennes, ce qui a permis, de la part des exportateurs, un recours nettement plus élevé aux produits et services de la SEE.

Même si elle ne jouit pas de la publicité qui entoure nos activités de financement, l'assurance à l'exportation, fondement de nos activités il y a quarante-cinq ans, demeure toujours la pierre angulaire de nos services aux exportateurs. C'est ainsi qu'en 1989, la SEE a assuré quelque 4,5 milliards de dollars d'exportations canadiennes, soit 12 p. 100 de plus que le record de 4 milliards de dollars enregistré en 1988. Nos assurances peuvent protéger les exportateurs contre les risques de non-paiement pour n'importe quel type de biens, des matières premières aux produits de consommation. En 1989, nos polices d'assurance et nos garanties ont, de fait, fourni ce type de protection sur quelque cent vingt marchés dans le monde. Et les entreprises canadiennes qui doivent investir à l'étranger afin de mieux exporter font de plus en plus appel à l'assurance-investissement à l'étranger de la SEE.

Dans le cadre du programme de financement à l'exportation de la SEE, les prêts consentis en 1989 à des ache-

teurs étrangers de biens et services canadiens ont atteint 1,3 milliard de dollars, soit une hausse de 25 p. 100 par rapport à 1988. Cette augmentation reflète le succès croissant des exportateurs canadiens, ainsi que le recours accru à nos mécanismes de financement, sur de nombreux marchés. Étant donné, toutefois, l'incapacité actuelle d'un certain nombre de pays en développement d'assurer le service de toute dette supplémentaire, le nombre de marchés où les exportateurs canadiens et la SEE pourraient tenter, conjointement, d'obtenir de nouveaux contrats, s'est trouvé réduit. Aussi la croissance de notre volume d'affaires reflète-t-elle les efforts soutenus que nous déployons pour mieux aider les exportateurs canadiens sur le plus grand nombre possible de marchés, y compris dans les pays développés, où des services de financement, lorsqu'ils sont disponibles, peuvent donner l'avantage à nos exportateurs.

Outre les assurances et prêts consentis sur le Compte de la Société, le gouvernement, par l'entremise du ministre du Commerce extérieur, a appuyé des prêts et des assurances sur le Compte du Canada qui s'élèvent respectivement à 207 millions de dollars et à 90 millions de dollars. Cette aide consentie sur le Compte du Canada, même assujettie à des contraintes financières, représente un apport important et indispensable qui nous a permis d'égaliser les modalités de financement offertes par nos concurrents.

## PRIORITÉ À LA CLIENTÈLE

Depuis quelques années, nous nous efforçons tout particulièrement d'orienter nos services vers la clientèle. Nous avons fait des recherches pour mieux connaître les besoins de nos clients, avons modifié des produits et services existants, en avons lancé de nouveaux et avons renforcé nos équipes de vente régionales. Nous avons tenté d'améliorer notre niveau de productivité et sommes fiers d'avoir

augmenté notre volume d'affaires en dépit d'un effectif réduit. Cela nous a permis de continuer à offrir nos services à des prix concurrentiels et confirmé, si besoin en était, la validité de cette optique d'orientation vers la clientèle.

## LES PERSPECTIVES D'AVENIR

Les priorités de la SEE pour 1990 et les années suivantes doivent se fonder sur les leçons tirées du passé et sur la perception du monde à venir. Nous devons continuer à mettre l'accent sur le service à la clientèle et offrir dans les meilleurs délais les produits et services que sollicitent les exportateurs canadiens. Nous devons continuer à faire appel à la technologie moderne, afin d'assurer un service rapide, en même temps qu'une meilleure productivité. Et nous devons continuer à suivre de près l'évolution de la situation internationale, afin d'assurer que nos produits et services se maintiennent à l'avant-garde. Ce n'est qu'à ce prix que la SEE remplira pleinement son rôle auprès des exportateurs canadiens au cours de la décennie qui commence.

La cadence extrêmement rapide des changements intervenus en 1989 — tout particulièrement en Europe de l'Est, en Chine et en Amérique latine — ne pourra qu'affecter les stratégies d'exportation des entreprises canadiennes. La mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis a ouvert de nouveaux débouchés pour les exportateurs canadiens. Quant aux nouvelles solutions que l'on a tenté d'appliquer au problème de la dette mondiale, il n'est pas encore possible, à l'heure actuelle, d'en évaluer totalement l'impact. Il n'est aucun doute que l'évolution de la situation dans tous ces domaines influencera sensiblement nos relations commerciales au cours de l'année à venir.

Ce tableau que nous venons d'esquisser ne diminuera en rien

nécessité d'appuyer l'exportation canadienne en 1990. La nature et la forme que prendra ce soutien évolueront parallèlement à l'adaptation des besoins et des priorités des exportateurs canadiens à un monde en constante évolution.

### LES ÉTATS FINANCIERS

Notre rapport serait incomplet si nous omettions de faire allusion aux réserves émises pour la deuxième année consécutive par le Vérificateur général et aux importants redressements apportés à nos états financiers de 1989.

Comme nous l'avons mentionné lors du précédent rapport annuel, une divergence d'opinion entre la SEE et le Vérificateur général en matière de prêts souverains avait amené ce dernier à émettre une réserve. La même divergence d'opinion persiste cette année.

La présentation de nos états financiers et la constitution de provisions pour pertes sur prêts souverains se sont, comme par le passé, inspirées des méthodes suivies par d'autres créanciers, tant du secteur public que privé. Les pratiques en vigueur dans ces secteurs sont extrêmement variées et il n'existe aucun consensus international en la matière. Pas plus qu'il n'existe, d'ailleurs, de principe comptable qui permettrait d'ébaucher une solution universelle. Nous devons, de ce fait, nous inspirer de notre expérience et nous fier à notre jugement en ce qui concerne l'évaluation de la situation internationale.

Le volume de nos prêts non productifs s'est sensiblement accru en 1989, tendance qui semble devoir se confirmer en 1990. Cette nouvelle tendance financière, la plus grande incertitude qui résulte d'autres modifications dans les dispositions entre créanciers et débiteurs, telles que l'introduction du plan Brady, et l'augmentation des provisions pour pertes sur prêts dans laquelle se sont engagés un certain nombre de créan-

ciers nous ont amenés à effectuer un redressement unique en transférant à la provision générale pour pertes sur prêts la réserve pour éventualités (100 millions de dollars), affectée préalablement à cette fin, ainsi qu'une partie importante des bénéfices non répartis (100 millions de dollars).

Nos états financiers affichent de ce fait une perte de 199 millions de dollars, alors qu'en l'absence de ce redressement, nous ferions état d'un bénéfice d'exploitation s'élevant à 1,2 million de dollars. On trouvera dans les états financiers, sous le titre «Responsabilité de la direction», un exposé plus détaillé sur cette question.

### UN EFFORT COLLECTIF

Conscients que notre rôle se joue au sein d'une équipe qui oeuvre pour le commerce extérieur au Canada, nous tenons à remercier tous ceux qui collaborent avec la SEE, notamment les délégations commerciales des gouvernements fédéral et provinciaux, les associations des exportateurs et des industries et les organismes de prêts et d'assurances du secteur privé. Ce partenariat, dont dépend largement la prestation de nos services aux exportateurs canadiens, est essentiel.

L'année 1989 a été témoin d'un certain nombre de changements dans la constitution du Conseil d'administration de la SEE. Nous voudrions, dans ce contexte, remercier MM. Vincent Paul, Olier Caron, Pierre Legrand, Gerry Shannon et Mme Maggie Catley-Carlson pour les services qu'ils ont rendus à la Société. Et souhaiter la bienvenue à MM. Thomas Munn, Jacques Laurent, William James, Don Campbell et Marcel Massé.

Comme nous l'avons souligné plus tôt, le volume d'affaires par employé a continué à grimper en 1989. Il ne fait aucun doute, à cet égard, que la productivité des employés de la SEE s'est très fortement accrue au cours des trois dernières années. La crois-

sance des activités n'en dépend pas moins cependant du service que nous nous engageons à offrir à notre clientèle, et de la capacité et volonté de nos employés à fournir ce service. Au nom de tout le Conseil d'administration, nous voudrions faire part de nos remerciements à une équipe dévouée et professionnelle, qui peut se flatter à juste titre du service dont elle fait bénéficier les exportateurs canadiens, et le Canada dans son ensemble.

Le Président du Conseil  
d'administration,



V. Edward Daughney

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson



L'année 1989 a été marquée par de nombreux changements. Elle a commencé par la mise en oeuvre de l'Accord de libre-échange avec les États-Unis et s'est terminée par des réformes fondamentales en Europe centrale et en Europe de l'Est. Ces changements présentent de nouveaux défis et offrent de nouveaux débouchés aux exportateurs canadiens. La SEE, qui joue un rôle clé au sein de l'équipe canadienne du commerce extérieur, doit fournir à sa clientèle les données, les analyses, les produits et les services qui lui permettront de réussir dans ce contexte en pleine évolution.

## DES ASSISES SOLIDES

Sans un engagement ferme de son personnel, la SEE ne saurait répondre aux besoins de ses clients et bien les servir. Cet engagement a été énoncé dans un plan général de marketing et de communications, établi en 1988 et régulièrement mis à jour. La première phase de ce plan, réalisée en 1988, a débouché sur quatre

grandes initiatives : la nomination de vice-présidents régionaux, la constitution d'une équipe beaucoup plus solide de directeurs de comptes, un meilleur accès aux produits grâce au réseau des succursales régionales et la mise sur pied d'un nouveau système de développement de produits et d'établissement des prix. L'équipe de marketing de la SEE se retrouve dans l'ensemble de la Société et le service à la clientèle est devenu le fondement même de sa philosophie de marketing.

## À L'ÉCOUTE DU CLIENT

En 1989, la SEE s'est attaquée à la deuxième phase de son plan de marketing et de communications. Grâce au renforcement de ses structures et de ses équipes, elle a pu communiquer plus efficacement avec ses clients. Afin d'en savoir davantage sur sa clientèle actuelle et éventuelle, la SEE a entrepris une importante étude de repères auprès de plus de 1 500 exportateurs canadiens.



afin de connaître leurs opinions, leurs besoins et leurs attentes à l'égard de la SEE et de ses services. Les résultats de cette étude ont révélé que ses produits et ses services sont tenus en très haute estime par la plupart de ses clients actuels. Ils lui ont cependant également appris qu'il s'avérerait nécessaire de renforcer les communications avec les exportateurs canadiens qui ne font pas encore partie de sa clientèle.

Au cours de l'année écoulée, la Société a comblé cette lacune en lançant certaines initiatives importantes sur le plan des communications destinées au milieu canadien de l'exportation. Afin de sensibiliser les petits exportateurs aux perspectives que leur offre l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis et à celles qui existent ailleurs dans le monde, la Société a lancé une campagne publicitaire mettant en valeur les nombreux services qu'elle propose pour aider les exportateurs. Elle a épaulé cette initiative par un programme de publicité complémentaire destiné à l'ensemble du monde canadien de l'exportation. Dans ce cas également, l'objectif était à la fois d'expliquer aux entreprises canadiennes comment la SEE pouvait les aider à réussir en exportation, et de mieux faire connaître les produits et services de la SEE à un plus grand nombre d'exportateurs. En 1989, la SEE a également mis au point une première série de nouvelles brochures, de portée générale ou axées sur ses produits, afin d'aider sa force de vente à mieux renseigner les clients actuels et potentiels de la SEE.

#### UNE TRADITION DE SERVICE

Outre l'étude de repères qu'elle a menée pour pouvoir répondre plus rapidement aux besoins particuliers de ses clients, la SEE effectue des études économiques et des analyses sur les risques politiques inhérents aux marchés étrangers. En plus de lui donner une excellente compréhén-

sion des besoins des exportateurs, ces études et ces analyses lui permettent de prendre des décisions éclairées en matière de financement et d'assurances à l'exportation, compte tenu de la conjoncture dans chaque pays et des risques que ceux-ci présentent.

L'année 1989 a permis de saisir toute l'importance de ces recherches et a donné le ton à ce qui deviendra un volet important du service à la clientèle de la SEE, au cours de la prochaine décennie.

À cet égard, en 1989, la SEE s'est employée à améliorer ses ateliers «Parlons risques», devenus fort populaires. Elle a non seulement enrichi les Sommaires économiques qu'elle remet aux participants de ces ateliers, mais aussi prolongé les périodes de discussions consacrées à des marchés particuliers. L'objectif était de faire bénéficier directement tous les clients, à l'échelle du pays, de l'expérience des spécialistes de la SEE.

En 1989, la SEE a fait d'énormes progrès afin d'axer les activités de marketing sur les besoins des clients, à l'échelle de la Société. Grâce à la collaboration de tous les spécialistes de la Société, des équipes de professionnels dévoués sont toujours prêts à bien servir les exportateurs canadiens en fonction de leurs besoins actuels et futurs. Au cours de la prochaine décennie, qui s'annonce particulièrement exigeante, les changements rapides et de plus en plus nombreux permettront aux exportateurs canadiens de relever de multiples défis et de se prévaloir d'autant de perspectives. Cependant, une constante demeurera : l'engagement total de la SEE à l'égard du service à la clientèle.

## ASSURANCES À L'EXPORTATION

En 1989, la SEE a établi un nouveau record sur le plan des assurances et des garanties connexes qui a éclipsé celui de l'exercice précédent de 10 p. 100. Dans l'ensemble, le volume d'assurances et de garanties a atteint 4,5 milliards de dollars et a permis d'appuyer 1 625 entreprises canadiennes qui ont vendu leurs produits et services dans 128 pays.

L'assurance à court terme demeure le service de la SEE le plus utilisé, comme en témoigne le volume de 3,3 milliards de dollars qui représente 73 p. 100 de l'ensemble des programmes pour 1989. Les quatre plus grands secteurs industriels qui en ont bénéficié sont ceux des produits forestiers, des services, des machines et du pétrole raffiné et des produits chimiques. L'assurance globale multirisque, qui a représenté 2,8 milliards de dollars du volume total des assurances souscrites, demeure le type d'assurance à court terme le plus demandé par les clients.

La SEE a continué d'accorder une importance particulière aux besoins d'assurance-crédit des exportateurs oeuvrant dans le secteur agricole. En 1989, cet engagement s'est traduit par une augmentation de 7 p. 100 du volume au titre de l'assurance à court terme pour les produits agricoles en vrac, qui est passé à 339 millions de dollars, contre 318 millions de dollars en 1988.

Quant à l'assurance à moyen terme, elle a enregistré une hausse sensible puisque le volume des exportations assurées est passé de 906 millions de dollars en 1988 à 1,1 milliard en 1989, soit une augmentation de près de 21 p. 100. Plus de 50 p. 100 des exportations couvertes par l'assurance à moyen terme étaient destinées aux pays en bordure du Pacifique, ce qui est un reflet des récentes tendances du commerce international. Les principaux projets ayant bénéficié de l'assurance à moyen terme étaient surtout des services d'ingénierie à forte valeur ajoutée, comme ce fut le cas d'une usine de pâtes et papiers en Thaïlande et d'un projet de modernisation d'une mine de charbon en Inde. L'excellente performance de l'assurance à moyen terme s'explique par la diversité des services offerts aux entreprises canadiennes, dont l'assurance préalable au versement des prêts, qui est passé de 221 millions de dollars en 1988 à 588 millions de dollars en 1989, soit une augmentation de 166 p. 100.

Les entreprises canadiennes sont de plus en plus intéressées par l'assurance-investissement à l'étranger, qui les protège contre toute une gamme de risques politiques liés aux nouveaux investissements à l'étranger. Là aussi, le volume des opérations assurées a augmenté : il est en effet passé de 278 millions de dollars en





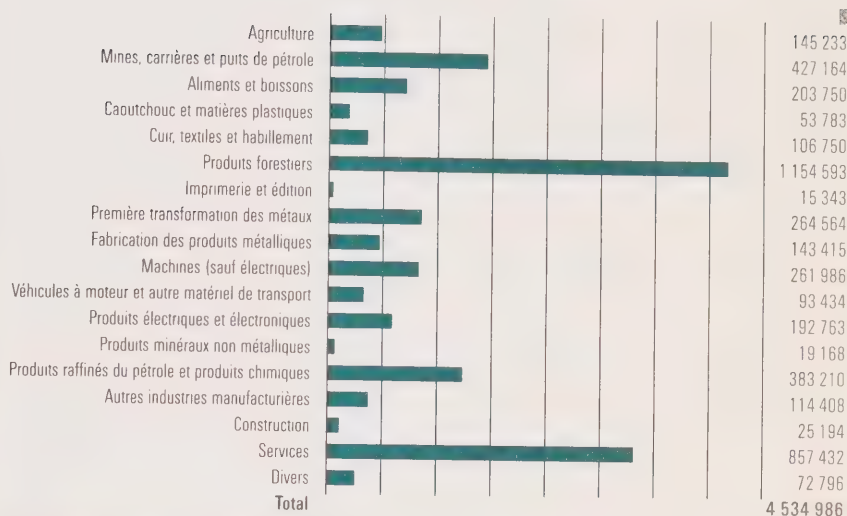
3 à 357 millions de dollars en 1989, soit une hausse de 28 p. 100. La SEE est aussi fière de la réputation qu'elle s'est acquise en traitant rapidement ses clients et en réglant promptement les sinistres. En 1989, la Société a versé 22,7 millions de dollars d'indemnités à des exportateurs canadiens.

Un des principaux objectifs de la SEE est d'améliorer l'accès des exportateurs aux produits et services d'assurances et de garanties. En 1989, la Société a lancé une assurance de documents documentaires, qui est le fruit de efforts déployés conjointement par la SEE et l'Association des banquiers canadiens. Cette assurance, qui s'adresse aux banques, vise à faciliter les services de crédit qu'elles offrent aux exportateurs canadiens pour leurs opérations dans les pays en développement.

## LA SEE À L'AUBE DES ANNÉES 90

Outre d'autres initiatives visant à améliorer le service à la clientèle et à réduire les délais, la SEE a combiné ses fonctions de crédit et de souscription, mis davantage l'accent sur l'innovation et la souplesse en matière de souscription de façon à mieux répondre aux besoins de sa clientèle. En 1990, les petites entreprises bénéficieront d'une assurance-crédit simplifiée qui réduira les formalités, accélérera les approbations de crédit et facilitera l'administration des dossiers. Cette assurance permettra aux entreprises d'accroître leur chiffre d'affaires sur les marchés mondiaux. Toujours à l'écoute des exportateurs canadiens, la SEE est prête à répondre à leurs besoins pour qu'ils puissent profiter des changements et des débouchés qui se présentent sur les marchés internationaux. La SEE continuera de se distinguer par son service de haute qualité et par ses produits innovateurs et abordables dans le cadre de ses programmes d'assurances et de garanties.

## ASSURANCES À L'EXPORTATION, PAR SECTEUR INDUSTRIEL (en milliers de dollars)

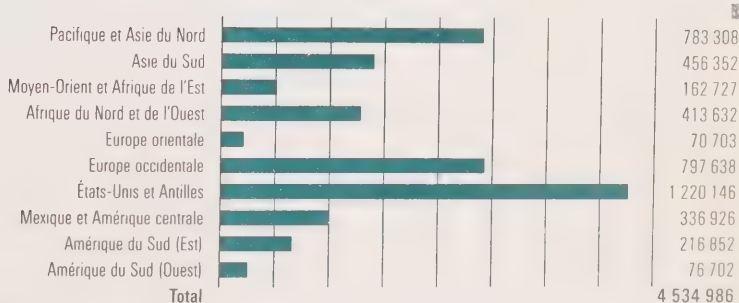


NOTE: Les volumes provenant des ventes en gros et au détail sont compris dans les secteurs industriels auxquels ils sont associés.

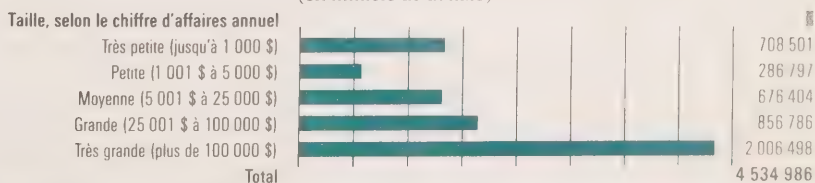
## ASSURANCES À L'EXPORTATION, PAR MONTANT (en milliers de dollars)



## ASSURANCES À L'EXPORTATION, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE (en milliers de dollars)



## ASSURANCES À L'EXPORTATION, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE (en milliers de dollars)



Au cours des quatre dernières années, les opérations de financement à l'exportation de la SEE ont presque triplé, preuve du succès croissant des exportateurs canadiens dans de nombreux secteurs et marchés du monde. Les progrès réalisés en 1989 ont été particulièrement impressionnants. De fait, le volume du financement accordé sur le Compte de la Société s'est accru de 25 p. 100. Le volume total du financement à l'exportation consenti sur le Compte de la Société et sur le Compte du Canada a augmenté de 6 p. 100 et le nombre des opérations financées s'est accru de 33 p. 100. Grâce à ce financement, qui s'est élevé à 1,5 milliard de dollars, 94 exportateurs et 3 899 de leurs fournisseurs ont pu conclure 226 opérations dans 29 pays. Par ailleurs, la Société a signé des lignes de crédit et des protocoles d'une valeur de 435 millions de dollars avec divers acheteurs éventuels de biens et services canadiens, dans le monde entier. En fin d'exercice, les exportateurs canadiens disposaient encore de 3,3 milliards de dollars dans le cadre des lignes de crédit et des protocoles existants.

## UN INTERVENANT DYNAMIQUE SUR LES MARCHÉS MONDIAUX

En 1989, le financement à l'exportation a permis d'appuyer des secteurs industriels aussi diversifiés que les

télécommunications, les transports, le pétrole et le gaz naturel et les produits de papier. Les projets financés ont également été fort variés. Citons, entre autres, la ligne de crédit conjointe entre la SEE et l'ACDI, qui a permis la vente au gouvernement de l'Inde d'appareils de forage pour le pétrole et le gaz naturel, et la mise sur pied du financement nécessaire pour la vente de biens et services canadiens destinés à une usine de pâtes à papier devant être construite par le secteur privé, au Chili.

La SEE a notamment financé les exportations canadiennes destinées à des acheteurs d'Asie, de la région du Pacifique et de l'Amérique latine. L'appui de la Société sur ces marchés a représenté trois quarts de l'ensemble du financement accordé durant l'année.

Les demandes de financement concessionnel se sont sensiblement accrues ces dernières années, en raison de la forte croissance économique en Asie, des méthodes de financement pratiquées par les pays concurrents et du succès croissant des exportateurs canadiens. En collaboration avec divers ministères, la SEE s'est efforcée d'obtenir une entente internationale visant à réduire le recours au crédit mixte, qui est une combinaison de fonds au titre de l'aide et de crédits publics à l'exportation pour appuyer le commerce extérieur. I

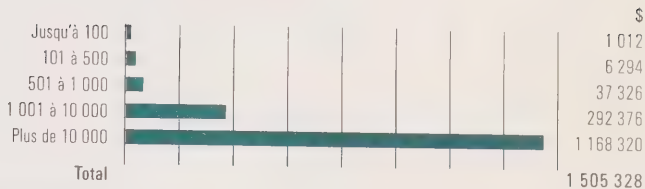


été entend tout particulièrement  
suivre cet effort en 1990.  
Au cours de la prochaine décen-  
la SEE devra relever de nombreux  
pour continuer de répondre aux  
ins des exportateurs canadiens.  
marchés internationaux resteront  
ement compétitifs, à la recherche  
modalités de financement encore  
souples et novatrices. Il y a d'autre  
le problème de l'endettement  
national, d'une incidence com-  
e et considérable pour le finance-  
à l'exportation. La SEE s'em-  
ra à relever ces défis par une  
e gestion des risques, tout en  
yant les exportateurs canadiens  
es marchés où le financement est  
ntiel pour soutenir la concurrence.

## LES MARCHÉS DE DEMAIN

ours des deux dernières années,  
gions de l'Asie et du Pacifique ont  
particulièrement attrayantes pour  
portateurs canadiens et, partant,  
le financement à l'exportation.  
marchés semblent toujours aussi  
etteurs et resteront une priorité  
SEE dans les années qui viennent.  
Les marchés à moindres risques  
sentent un autre volet important  
l'exportation canadienne. La SEE  
, à cet égard, se concentrer sur  
ys de l'OCDE où, par ailleurs, les  
ssements de prêt du secteur privé  
dien offrent aussi des services  
xportateurs. La dynamique est  
gée. Les exportateurs se prépa-  
l déjà à tirer parti des nouvelles  
ectives commerciales que leur  
a l'Europe de 1992, tout comme  
néficient maintenant de celles  
sultent de l'Accord de libre-  
ge avec les États-Unis. Dans le  
de son rôle au sein de l'équipe  
mmerce extérieur du Canada,  
est quant à elle d'ores et déjà  
à les aider.

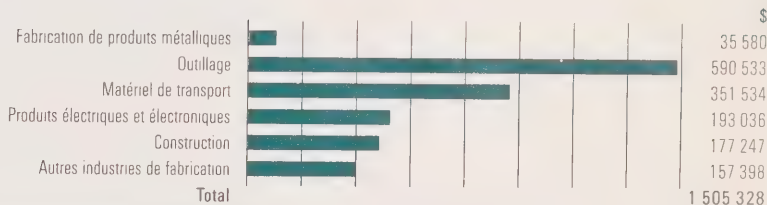
### FINANCEMENT À L'EXPORTATION, PAR MONTANT (en milliers de dollars)



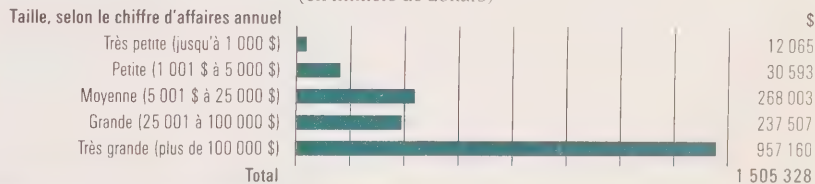
### FINANCEMENT À L'EXPORTATION, PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE (en milliers de dollars)



### FINANCEMENT À L'EXPORTATION, PAR SECTEUR INDUSTRIEL (en milliers de dollars)



### FINANCEMENT À L'EXPORTATION, SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE (en milliers de dollars)





Le succès de la SEE est directement lié à la bonne gestion de ses finances.

Les changements spectaculaires qui ont caractérisé les marchés mondiaux en 1989 devraient se poursuivre durant la majeure partie de la prochaine décennie. Certains faits saillants des états financiers témoignent du succès de l'exploitation de la SEE face à la conjoncture mondiale. À la fin de 1989, l'actif total avait atteint 6,5 milliards de dollars alors que le passif éventuel se rapportant aux programmes d'assurances et de garanties était de 4,4 milliards de dollars. En raison de l'évolution de la conjoncture et d'une forte augmentation des prêts non courants, l'avoir de la Société s'est trouvé réduit; il est passé à 704,8 millions de dollars après avoir fait l'objet d'un redressement comptable en vertu duquel 100 millions de dollars provenant de la réserve pour éventualités et 100 millions de dollars de bénéfices non répartis ont été virés à la provision pour pertes sur prêts. Hormis ce changement comptable, le revenu de la Société est en hausse, à 630 millions de dollars, et ses mouvements de trésorerie sont restés positifs. La SEE a en fait adopté une position plus conservatrice et se trouve bien placée pour relever les défis qui l'attendent.

La SEE continue de financer ses activités sur les marchés financiers mondiaux à des conditions avantageuses, grâce à sa cote AAA. Elle est présente sur tous ces marchés et est bien perçue des investisseurs, non seulement en raison de sa bonne situation financière, mais aussi pour ses méthodes novatrices. Les spécialistes de la Salle d'arbitrage de la SEE ont recours à diverses techniques de financement et savent, entre autres, tirer pleinement parti d'opérations complexes pour se procurer des fonds à taux fixes ou flottants, dans plusieurs devises.

Le programme de créances comptables sur le marché monétaire enregistré en Suisse a encore permis

à la SEE d'accéder plus facilement plus avantageusement à des crédits à court terme et d'emprunter ainsi 2 084,6 millions de dollars en 1989. La Société a aussi mobilisé près de 741,6 millions de dollars grâce à des emprunts publics à moyen et à long terme, essentiellement en dollars canadiens et américains. Elle a donc pu obtenir des taux d'intérêt flottants et fixes particulièrement avantageux et entièrement garantis.

Au cours de l'année, la Société a continué d'accorder une priorité toute spéciale à la protection de son actif à l'incidence de l'endettement international. À cet égard, la position de la SEE reste plus favorable que celle d'organismes comparables dans d'autres pays. Grâce à l'augmentation importante des réserves signalée par le haut, la Société a pu y ajouter 283 millions de dollars et, en fin d'exercice, elle a porté sa provision au bilan à 425 millions de dollars, la somme non comptabilisée au revenu à 462 millions de dollars.

Le recouvrement des sinistres payés fait partie intégrante des activités de gestion financière de la SEE. L'année dernière, la Société a recouvré 19,3 millions de dollars auprès d'acheteurs étrangers pour des sinistres payés au cours des années précédentes. Ces recouvrements permettent dans une large mesure à la SEE d'assumer les risques de crédit de l'étranger des exportateurs canadiens à des taux de prime abordables.

Une gestion financière prudente passe par de bons systèmes de contrôle financier, de bons rapports et de bons systèmes informatisés de gestion. Grâce à ces mécanismes efficaces et à la gestion toujours prudente de ses ressources financières, la SEE est en mesure de rendre pleinement compte à son actionnaire d'une bonne santé et de la rentabilité de ses opérations financières, et d'offrir aux exportateurs canadiens des services de gestion des risques innovateurs et abordables.

1990

---

ANNUAL REPORT • RAPPORT ANNUEL



Export Development  
Corporation



Société pour l'expansion  
des exportations







Export Development Corporation (EDC) is Canada's official export credit agency, responsible for providing export credit insurance, loans, guarantees and other financial services for Canada's exporting community. EDC's financial services help Canadian exporters to compete effectively in international markets by reducing the financial risks associated with export sales, and by funding foreign buyers of Canadian exports. EDC also offers insurance for Canadian foreign investment, and bonding and surety services for Canadian exporters.

La Société pour l'expansion des exportations (SEE) est l'organisme officiel de crédit à l'exportation du Canada chargé d'offrir des services d'assurance-crédit à l'exportation, des prêts, des garanties et d'autres services financiers au milieu canadien de l'exportation. Grâce à ces services, la SEE aide les exportateurs canadiens à pénétrer plus efficacement les marchés internationaux, soit en réduisant les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation, soit en accordant du financement aux acheteurs étrangers d'exportations canadiennes. La SEE assure les investissements canadiens à l'étranger et offre également des services de cautionnement aux exportateurs canadiens.

## LETTER OF TRANSMITTAL

---

The Honourable  
John C. Crosbie, P.C., M.P.  
Minister for International Trade  
Ottawa, Canada

The Honourable  
Gilles Loisel, P.C., M.P.  
President of the Treasury Board  
Ottawa, Canada

Dear Ministers:

On behalf of the Board of Directors of the Export Development Corporation, I take pleasure in presenting the Annual Report of the Corporation on its operations during the fiscal year ended December 31, 1990.

The report includes a message from the President, the financial statements of the Corporation for the year then ended and the report of the Auditor General of Canada on his examination of these financial statements.

Yours sincerely,



Charles Diamond  
Vice-Chairman of the Board  
28 March 1991

## LETTRE D'ACCOMPAGNEMENT

---

L'Honorable  
John C. Crosbie, député, C.P.  
Ministre du Commerce extérieur  
Ottawa (Canada)

L'Honorable  
Gilles Loisel, député, C.P.  
Président du Conseil du Trésor  
Ottawa (Canada)

Messieurs,

Au nom du Conseil d'administration de la Société pour l'expansion des exportations, j'ai le plaisir de vous présenter le Rapport annuel de la Société pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990.

Le Rapport comprend le message du Président, les états financiers de la Société pour l'exercice en question et le rapport du Vérificateur général du Canada après examen des états financiers.

Veuillez agréer, Messieurs,  
l'assurance de ma très haute  
considération.

Le vice-président du Conseil,



Charles Diamond  
28 mars 1991

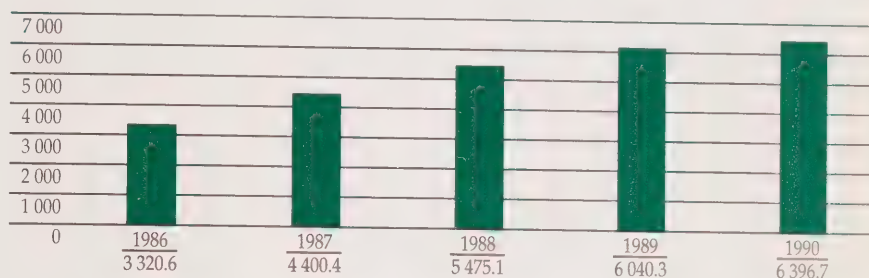
## HIGHLIGHTS • FAITS SAILLANTS

- A total of 1,681 customers used EDC's products and services.
- Approximately 195,000 person-years of employment were created or sustained by Canadian exporters using EDC's services.
- More than 650 Canadian firms benefitted from EDC's small business programs.
- Total business volume (Corporate and Canada Accounts) increased 6 percent to \$6.4 billion.
- Business volume per employee increased to \$12.4 million.

- Au total, 1 681 clients ont utilisé les produits et services de la SEE.
- Environ 195 000 années-personnes d'emploi ont été créées ou maintenues par les exportateurs canadiens qui ont utilisé les services de la SEE.
- Plus de 650 entreprises canadiennes ont bénéficié des programmes pour petites entreprises de la SEE.
- Le volume d'activités (Compte de la Société et Compte du Canada) de la SEE s'est accru de 6 p. 100, pour passer à 6,4 milliards de dollars.
- Le volume d'activités par employé a été porté à 12,4 millions de dollars.

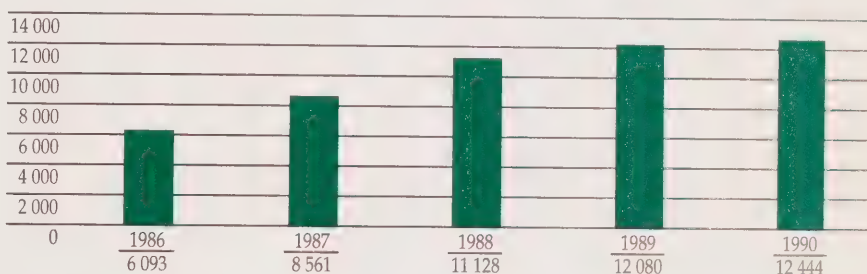
**BUSINESS VOLUME** (in millions \$)

**VOLUME D'ACTIVITÉS** (en millions de dollars)



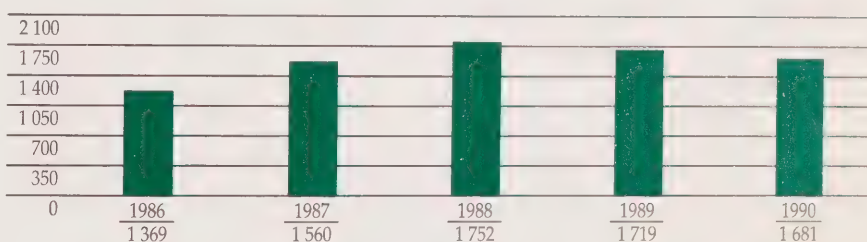
**BUSINESS VOLUME PER EMPLOYEE** (in thousands \$)

**VOLUME D'ACTIVITÉS PAR EMPLOYÉ** (en milliers de dollars)



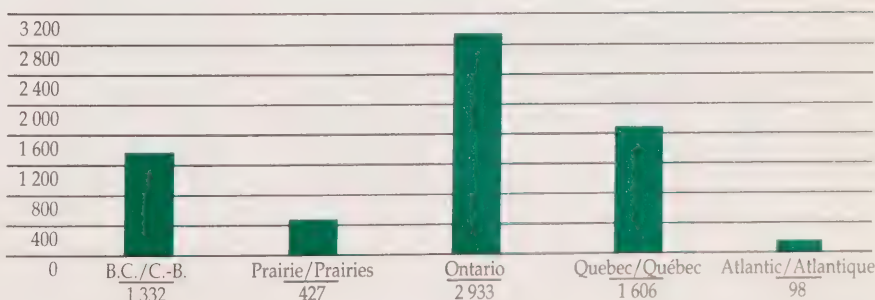
**CUSTOMERS SUPPORTED** (number of companies)

**CLIENTS APPUYÉS** (nombre d'entreprises)



**BUSINESS VOLUME BY REGION** (in millions \$)

**VOLUME D'ACTIVITÉS PAR RÉGION** (en millions de dollars)





## PRESIDENT'S MESSAGE

---

### 1990 — THE EXPORTER

Our customers, Canadian exporters, have experienced an extremely challenging year. Few years have been more turbulent on the world scene. Commodity surpluses and falling prices, the continued strength of the Canadian Dollar vis-à-vis the U.S. market, persistent debt problems in many countries, changes in Eastern Europe and turbulence in the Middle East were among the array of challenges.

The events of 1990 have confirmed not just that change is occurring but that the pace of change is accelerating. For all organizations, the ability to cope with change — and to capitalize on it — is essential to survival. Business and government must have the structures and processes in place to identify and anticipate change, and the capacity to continually adjust to it. In today's environment, response time is shortening. And delayed response is missed opportunity.

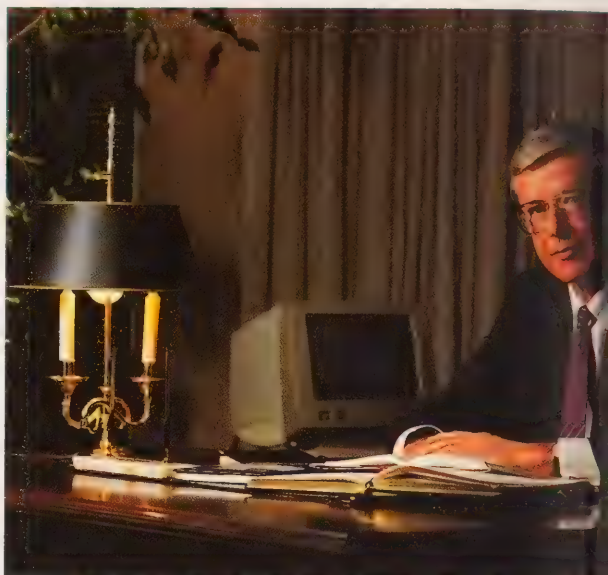
### THE POLICY FRAMEWORK

Canadian exporters continue to expand in existing markets and break into new markets. Competition is intense. Is the policy framework appropriate?

The existing policy framework under the Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) consensus — the informal agreement governing loans made by export credit agencies — has failed to adjust to a changing world. Aid funds are still being used to subsidize financing of exports where neither the market nor the product meet any reasonable definition of an aid priority. The result is a distortion of trade and aid and, consequently, reduced effectiveness in meeting both objectives.

At the same time, the increasing success of Canadian exporters in winning contracts abroad has increased the demand on the Canadian Government to provide concessional financing support to match the subsidized financing offered by their international competitors. The Government continues to press internationally for new disciplines to reduce such demands. In the interim, however, support of this nature is likely to fall far short of demand.

For many types of projects, the OECD guidelines limit the repayment period in developing countries to one-half or one-third that of similar projects in developed economies. This



*R.L. Richardson, President and Chief Executive Officer,  
Export Development Corporation.*

*R.L. Richardson, Président et Chef de la direction,  
Société pour l'expansion des exportations.*

is a serious burden to impose on a group of countries which can least afford it. Their inability to meet such repayment schedules is offset by concessional rates and terms and/or the rescheduling of the original loans over longer terms. It is time for the developed countries to review this policy and to consider extending credit to developing countries on the same terms provided for similar projects in their own countries. It is a rapidly changing world, and the international framework is lagging behind.

The Canadian Government has implemented the Canada-U.S. Free Trade Agreement and is now entering into discussions on a North American free trade agreement, in a trilateral process with the United States and Mexico. These initiatives reflect Canada's capacity and willingness to take advantage of economic opportunities as they emerge in a changing world environment.

### 1990 — EDC

EDC's challenge is to ensure that our service to exporters continues to evolve rapidly to meet the changing environment and needs of our customers. It is a familiar challenge to EDC, one which further sharpens the market-driven

## MESSAGE DU PRÉSIDENT

---

### L'EXPORTATEUR EN 1990

Notre client, l'exportateur canadien, a connu une année extrêmement complexe. Rarement, en effet, une année a-t-elle été plus agitée sur la scène mondiale. Au nombre des difficultés qui se sont présentées, on relèvera l'excédent de certains produits de base et la chute des cours, le maintien de la position forte du dollar canadien vis-à-vis de sa contrepartie américaine, la persistance, dans de nombreux pays, du problème de la dette, les changements intervenus en Europe de l'Est, et les troubles du Moyen-Orient.

Les événements de l'année 1990 ont confirmé non seulement la réalité du changement mais aussi l'accélération du rythme qui le caractérise. La survie de toute organisation dépendra, par conséquent, de sa capacité de faire face à ce changement — et d'en tirer profit. Entreprises et administrations publiques devront pouvoir déployer les structures leur permettant de définir et d'anticiper le changement, et s'y adapter sans cesse. Aujourd'hui, les délais de réaction sont écourtés, et réaction tardive est synonyme d'occasion ratée.

### LE CADRE RÉGLEMENTAIRE

Les exportateurs canadiens ne cessent d'élargir leur part des marchés existants et de pénétrer de nouveaux marchés. La concurrence qu'ils affrontent est intense. Mais le cadre réglementaire dans lequel ils évoluent est-il adéquat?

Nous constatons, tout d'abord, que le cadre mis en place par le Consensus de l'Organisation de coopération et de développement économiques (OCDE) (l'entente officielle régissant les prêts consentis par les organismes de crédit à l'exportation) n'a pas été en mesure de s'adapter à l'évolution en cours. Des fonds d'aide continuent à subventionner le financement d'exportations pour lesquelles ni les produits ni les marchés ne peuvent raisonnablement justifier ce type d'intervention. Il en résulte une distorsion à la fois du commerce international et des mécanismes d'aide et, par voie de conséquence, une réalisation amoindrie de ces deux objectifs.

Parallèlement, la réussite croissante des exportateurs canadiens à l'étranger a fait augmenter la demande de financement concessionnel, afin de pouvoir égaler les financements subventionnés offerts par leurs concurrents étrangers. Notre gouvernement continue à exercer des pressions

sur le plan international pour l'adoption de nouvelles mesures visant à réduire les demandes de cette nature. Mais dans l'intervalle, l'appui octroyé sera probablement loin de répondre à la demande.

Pour de nombreux types de projets, les lignes directrices adoptées par l'OCDE réduisent les délais de remboursement accordés aux pays en voie de développement à la moitié ou au tiers des délais accompagnant des projets semblables dans les pays développés. Il s'agit là d'un bien lourd fardeau pour des pays moins aptes que les autres à le supporter. Leur incapacité à respecter les calendriers de remboursement qui leur sont imposés est contrebalancée par l'octroi de modalités libérales ou par le rééchelonnement des prêts sur de plus longues périodes. Il est temps que les pays développés révisent cette politique et envisagent d'accorder à ces pays des modalités de crédit comparables à celles qu'ils offrent, pour des projets semblables, aux partenaires de leur propre groupe. Le monde qui nous entoure évolue rapidement et les cadres en place sont de plus en plus inadaptés.

Après avoir conclu l'entente de libre-échange Canada-États-Unis, le gouvernement de notre pays entame des négociations visant à l'instauration d'une zone de libre-échange nord-américaine englobant les États-Unis et le Mexique. Cette initiative prouve la capacité et la disposition du Canada à saisir les nouvelles occasions qui se présentent sur le plan économique.

### LA SEE EN 1990

Le défi que doit relever la SEE consiste à adapter sans cesse les services offerts aux exportateurs à l'évolution rapide des conditions du marché et des besoins de ses clients. Ce défi n'est pas nouveau pour la SEE et il ne fait que renforcer l'orientation axée sur le marché que nous avons mise en place il y a cinq ans. Les dernières années ont d'ailleurs été témoin d'une croissance exponentielle dans le nombre de services que nous offrons; notre productivité dans la fourniture de ces services a suivi la même tendance, qui ne s'est pas démentie en 1990, même si nos taux de croissance et la hausse parallèle de notre productivité ont été moins marqués qu'au cours des années précédentes.



orientation implemented five years ago. Our growth in services over the past few years has been dramatic, as has been our productivity in providing those services. In 1990 that trend continued, although our rates of growth and productivity gains were somewhat less dramatic than in previous years.

Our Corporate Account business volume advanced another 7 percent, to \$6.1 billion. Loan signings matched our \$1.3 billion of last year. Insurance volumes grew a further 9 percent, reaching some \$4.8 billion. We managed to do more business per employee as well as more business per dollar spent on operations. Indeed, our administrative costs have risen at less than the rate of inflation, some 3.7 percent per year over the past four years, while supporting 96 percent more Canadian exports over the same period — an accomplishment in which all EDC employees can take pride.

#### KEEPING PACE THROUGH CUSTOMER SATISFACTION

EDC exists to provide export financing and export credit risk protection on behalf of Canadian exporters. It is a structure that has served both the taxpayer and the exporter well. Comparisons with other export credit agencies — our international counterparts — indicate that we provide comparable or better service and at significantly lower cost to the taxpayer than is the case in most, if not all, industrialized countries.

EDC is charged with providing the best possible service to our customers at prices which cover our costs. That means the quality of our service must be matched by productivity and efficiency, to ensure that our service charges to Canadian exporters remain competitive with similar fees charged by export credit agencies of other countries to their own exporters.

Our aim is simple: to be the best in the world in the international credit and risk business. Equally simple is our strategy for achieving this goal: customer satisfaction.

At EDC, we see customer satisfaction as: improving our knowledge and forecasting of where the market is going; enhancing our understanding of our customers' changing needs and priorities; obtaining the best objective feedback from our customers as an essential input to determining our policies and programs; and testing each and every action against the realities of the marketplace. In short, customer satisfaction amounts to a well-founded understanding of export dynamics matched by the capacity to deliver our services competitively. Above all, we see customer satisfaction as a continual pursuit; indeed, it must be so if EDC is not only to keep pace, but also to achieve our stated aim to be the international leader in the export credit field.

#### A MEMBER OF CANADA'S TRADE TEAM

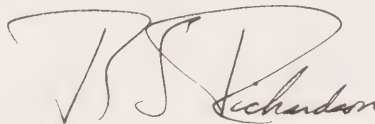
The strength of Canada's export trade is a measure of our economic strength as a country. Considering the stake our nation has in international trade, it is not surprising that the diverse range of needs of exporters is satisfied by an equally diverse team of players. Federal and provincial instruments of trade and economic policy, private sector associations, the networks that Canadian businesses build among themselves — these all combine to improve the competitiveness of Canadians in international markets.

EDC is one player on Canada's trade team, and our service to exporters is enhanced by the extent to which we can continue to work together as partners in identifying and delivering a comprehensive range of services.

#### ACCOMPLISHMENT

The end of 1990 marked some four years of exceptionally strong growth in EDC's business and related financial viability. It also marked the conclusion of Ed Daughney's impressive term as Chairman of the Board. Mr. Daughney — who accepted the Chairmanship of EDC in mid-1986, having served from 1979 to 1984 on our Board of Directors — played a leading role in directing the Corporation to our achievements. The management, directors, shareholder, and exporters have all benefitted from Ed Daughney's contribution and stewardship.

In 1990, staff turnover decreased dramatically, while EDC's employee strength stabilized in numbers adequate to handle more business more effectively in 1991 and beyond. The focus on customer satisfaction throughout the organization is being implemented and practised by a highly trained, skilled and dedicated team that will ensure continued increases in productivity and quality of service to Canadian exporters in the years to come.



R.L. Richardson  
President and Chief Executive Officer



Notre volume d'affaires s'est accru de 7 p. 100 pour passer à 6,1 milliards de dollars. Le montant des prêts accordés, 1,3 milliard de dollars, n'a pas varié par rapport à l'année dernière. Quant au volume d'assurances, il a progressé de 9 p. 100, pour atteindre quelque 4,8 milliards de dollars. Nous avons réussi, ce faisant, à accroître le volume d'affaires par employé ainsi que celui par dollar dépensé dans les opérations. Le gonflement de nos frais d'administration est en fait resté inférieur à celui du taux de l'inflation : quelque 3,7 p. 100 sur les quatre dernières années, alors qu'au cours de la même période, nous avons appuyé un surcroît de 96 p. 100 d'exportations canadiennes, une performance dont peut s'enorgueillir l'ensemble des employés de la SEE.

#### SUIVRE LE RYTHME GRÂCE À LA SATISFACTION DU CLIENT

La raison d'être de la SEE est de fournir des services de financement et d'assurance-crédit à l'exportation pour appuyer les exportateurs canadiens. La mise en œuvre de ces mécanismes s'est faite à l'avantage aussi bien du contribuable que de l'exportateur. Si nous nous comparons en effet à nos homologues étrangers, nous voyons que les services offerts par la SEE sont comparables ou meilleurs et assortis de coûts sensiblement moindres pour le contribuable que ceux de la plupart, sinon de tous les pays industrialisés.

La SEE doit offrir les meilleurs services possibles à ses clients à des prix qui couvrent ses frais d'exploitation. Cela implique que la qualité de nos services doit être accompagnée d'une productivité et d'une efficacité certaines, afin d'assurer que les frais que nous imposons aux exportateurs canadiens demeurent comparables à ceux qu'imposent les organismes de crédit à l'exportation dans d'autres pays.

Notre objectif est simple : être le chef de file mondial dans le secteur du crédit et de l'assurance à l'exportation. La stratégie que nous avons adoptée pour réaliser cet objectif est tout aussi simple : la satisfaction du client.

À la SEE, «satisfaction du client» signifie : accroître notre connaissance du marché et prévoir la direction que celui-ci prendra; mieux comprendre les priorités et les besoins changeants de nos clients; recueillir le plus objectivement possible leurs réactions et les utiliser comme principale référence dans l'élaboration de nos politiques et programmes; et mettre à l'épreuve du marché chacun de nos faits et gestes. En bref, il s'agit d'acquérir une solide connaissance de la dynamique de l'exportation tout en offrant des services concurrentiels. Et, par-dessus tout, il doit s'agir d'un effort ininterrompu. Toute exigence moindre ne permettrait à la SEE, ni de maintenir

sa place, ni de réaliser son objectif avoué, qui est d'être le chef de file international dans le domaine du crédit à l'exportation.

#### MEMBRE DE L'ÉQUIPE CANADIENNE DU COMMERCE EXTÉRIEUR

La force de l'économie canadienne se juge à celle de son commerce d'exportation. Étant donné l'importance du commerce extérieur pour notre pays, il n'est pas surprenant que le vaste éventail des besoins des exportateurs fasse appel à une équipe tout aussi diversifiée d'intervenants. Ainsi, des instances fédérales et provinciales, des associations du secteur privé et des réseaux que montent les entreprises canadiennes concourent tous à améliorer la compétitivité de nos entreprises sur les marchés internationaux.

La SEE est l'un des intervenants de cette équipe canadienne du commerce extérieur et la qualité des services qu'elle offre dépend du degré de collaboration entre elle et ses clients, à titre de partenaires, pour déterminer et fournir effectivement ces services.

#### RÉALISATIONS

La conclusion de l'année 1990 a marqué le terme de quatre années de croissance exceptionnelle dans le volume d'affaires et dans l'assise financière de la SEE. C'est également en 1990 qu'a pris fin le mandat d'Ed Daughney à titre de Président du Conseil d'administration. M. Daughney, qui avait accepté ce poste au milieu de 1986, après avoir siégé au Conseil de 1979 à 1984, a joué un rôle de premier plan dans la réalisation des objectifs de la Société. La direction, les administrateurs et l'actionnaire de la SEE, de même que les exportateurs, ont tous bénéficié de sa direction éclairée.

En 1990, l'effectif de la Société s'est stabilisé et a atteint un niveau qui devrait lui permettre de traiter plus efficacement un plus gros volume d'affaires à partir de 1991. Quant à la concentration sur la satisfaction du client par l'ensemble de la Société, elle est mise en œuvre par une équipe hautement qualifiée, dont la formation ne le cède en rien au dévouement, et qui veillera à ce que la progression de la productivité et de la qualité des services offerts aux exportateurs canadiens se maintienne pendant les années à venir.

Le Président et Chef de la direction,



R.L. Richardson

## A NEW YEAR, A NEW BEGINNING

1990 marked the beginning of a new decade and signalled a major realignment in the political and economic world order. Export Development Corporation (EDC) monitored this rapidly changing environment on behalf of Canada's export community, and continued to research, develop and make available quality financial services.

During the past five years, EDC experienced an exceptional rate of growth, largely because it shifted its orientation from a product to a market-driven strategy. But to be well positioned to meet the challenges of the 90s, the Corporation has realized the necessity of focusing directly on its customers — of striving not only to meet their needs, but to continually anticipate and exceed their expectations.

In fact, 1990 saw customer satisfaction securely established as EDC's first priority. It is the Corporation's stated intent to be the best in the world at providing the highest quality financial services for Canada's exporters, working in partnership to help them compete actively and effectively in international markets.

### INSURING CANADIAN EXPORTS

Reducing the financial risk associated with export sales is critical to success on the international stage. In 1990, EDC's export credit



insurance supported a record value of exports: almost \$5 billion to 1,576 Canadian businesses whose exports were sold to 129 countries throughout the world.

EDC's credit insurance and guarantee products protect exporters against loss due to such risks as insolvency of the foreign buyer, default and repudiation, war or revolution, currency transfer difficulties, and the cancellation or non-renewal of export/import permits.

A deterioration in credit quality in corporate America caused many exporters to use EDC's insurance services in the United States. Other

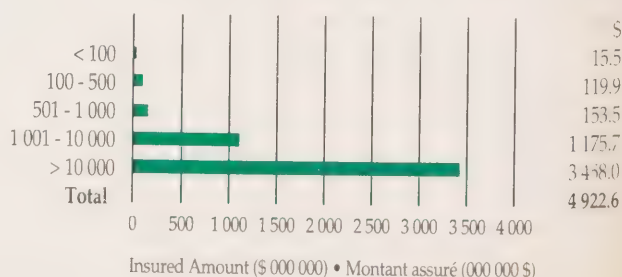
**EDC STRIVES TO BE THE BEST AT PROVIDING FINANCIAL SERVICES FOR CANADA'S EXPORTERS.**

*MacMillan Bloedel's Ray Gibbs, Director, Corporate Credit (centre), and Dale Bailey, Credit Assistant (right), consult with Roger Pruneau, EDC's Senior Vice-President, Insurance Group.*

**LA SEE CHERCHE À OCCUPER LA PREMIÈRE PLACE DANS LA PRESTATION DE SERVICES FINANCIERS AUX EXPORTATEURS CANADIENS.**

*Le directeur du Crédit de MacMillan Bloedel, Ray Gibbs (au centre), et son adjoint Dale Bailey (à droite), discutent ici avec Roger Pruneau, Premier vice-président du groupe des Assurances de la SEE.*

**EXPORT INSURANCE BY SIZE OF TRANSACTION (\$ 000)**  
**ASSURANCES À L'EXPORTATION PAR MONTANT (000 \$)**





## NOUVELLE DÉCENNIE, NOUVEAU DÉPART

L'année 1990 a marqué le début d'une nouvelle décennie et laissé entrevoir un réajustement important de l'ordre politique et économique mondial. La Société pour l'expansion des exportations (SEE) a suivi de près l'évolution rapide des événements pour le milieu canadien de l'exportation, tout en poursuivant ses activités de recherche et de développement et en offrant des services financiers de qualité.

Au cours des cinq dernières années, la SEE a affiché un taux de croissance exceptionnel, principalement attribuable au fait qu'elle a adopté une stratégie fondée sur le marché plutôt que sur le produit. Mais la Société s'est rendu compte que, pour être en mesure de relever les défis des années 1990, elle devait axer ses activités sur ses clients, non seulement en s'efforçant de répondre à leurs besoins, mais en prévoyant et en dépassant sans cesse leurs attentes.

En fait, le concept de la satisfaction du client est devenu, en 1990, la première priorité de la SEE. Elle veut occuper la première place mondiale dans la prestation de services financiers de qualité supérieure aux exportateurs canadiens, en les aidant à soutenir activement et efficacement la concurrence sur les marchés internationaux.

### ASSURER LES EXPORTATIONS CANADIENNES

Pour se tailler une place sur la scène internationale, il est primordial de réduire les risques financiers inhérents aux ventes à l'exportation. En 1990, le volume d'assurance-crédit a atteint le niveau record de près de cinq milliards de dollars, et la SEE a ainsi appuyé 1 200 entreprises canadiennes qui ont vendu leurs produits et services dans 129 pays.

L'assurance-crédit et les garanties offertes par la SEE protègent les exportateurs contre les risques tels que l'insolvabilité de l'acheteur étranger, le défaut de paiement ou le refus de prendre livraison des

SMALL- AND MEDIUM-SIZED BUSINESSES ARE CENTRAL TO EDC'S FOCUS AND FUTURE. VANCOUVER'S REGENCY INDUSTRIES LTD., A WOOD STOVE MANUFACTURER, IS TYPICAL.

Left to right: Wayne Zawisza, EDC Account Manager; Robert Little, President, and David Bergin, General Manager, of Regency Industries Ltd.

LES PME CONSTITUENT UNE PART IMPORTANTE DE LA CLIENTÈLE DE LA SEE. REGENCY INDUSTRIES LTD. À VANCOUVER, FABRICANT DE POÊLES À BOIS, EN EST UN BON EXEMPLE.

De gauche à droite : Wayne Zawisza, directeur de comptes à la SEE, en compagnie du président et du directeur général de Regency Industries Ltd., Robert Little et David Bergin.





key markets included Western Europe, Africa, Latin America, Asia and Eastern Europe.

**VALUE-ADDED PRODUCTS  
AND SERVICES**

Global Comprehensive — EDC's most popular and flexible short-term insurance product — covers all of a company's export sales in all its export markets. Canadian firms used this policy to insure \$2.9 billion of exports this year.

Bulk Agricultural Insurance benefits Canada's farming community by covering payment obligations of shipments of agricultural commodities. This type of insurance grew in importance in 1990: it was used to cover almost \$270 million of Canadian agricultural exports, despite competitive and often protected markets for bulk agricultural exports.

Documentary Credits Insurance, introduced in late 1989, now has 17 Canadian banks as policyholders. This program supported more than 40 Canadian exporters

this year by insuring foreign letters of credit. Canadian users can now expect faster approvals because EDC has streamlined its assessment of the creditworthiness of foreign banks.

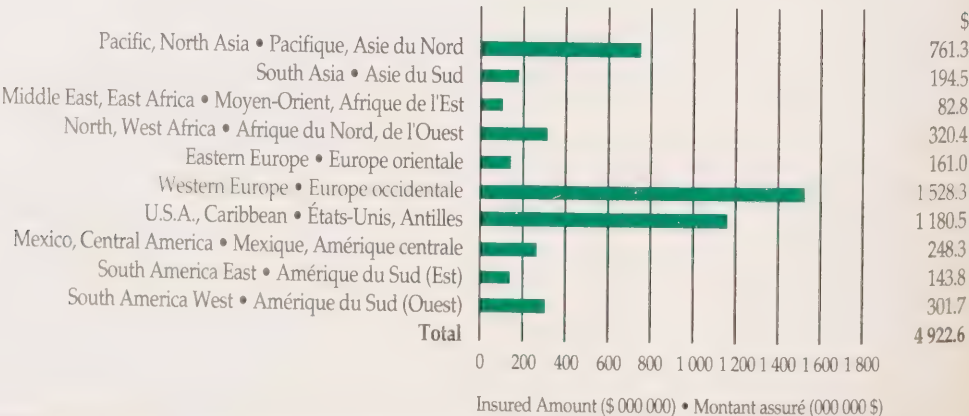
Small- and medium-sized businesses are central to EDC's focus and future. In 1990, more than 650 Canadian firms benefitted from EDC's U.S.A. and Worldwide Small Business Credit Insurance.

Canada's exporters also gained from an addition to the range of short-term insurance options available for large-volume sales: they can now better manage the cost of risk protection on large volumes through deductibles. EDC worked in partnership with long-standing customers to develop and test the concept. As a result, new risk-sharing policies were created to address the changing needs of a changing export environment.

**MANAGING MEDIUM-TERM RISKS**

When contracts exceed the normal trade credit insurance period, generally more than the one year covered by short-term insurance,

**EXPORT INSURANCE BY GEOGRAPHIC AREA**  
**ASSURANCES À L'EXPORTATION PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE**





#### RESPONDING TO CUSTOMERS' NEEDS.

(left to right): Brenda McMillan, Roger Pruneau, Cathy Anderson, Blair Wilson and Charles Regnier of the Insurance Group.

#### RÉPONDRE AUX BESOINS DU CLIENT.

De gauche à droite : Brenda McMillan, Roger Pruneau, Cathy Anderson, Blair Wilson et Charles Régnier du groupe des Assurances.

marchandises, la guerre ou la révolution, les difficultés de transfert et l'annulation ou le non-renouvellement des permis d'exportation ou d'importation.

La détérioration du crédit aux États-Unis a incité nombre d'exportateurs à faire appel aux services de la SEE pour assurer leurs ventes dans ce pays. L'Europe de l'Ouest, l'Afrique, l'Amérique latine, l'Asie et l'Europe de l'Est sont parmi les autres marchés clés.

#### DES PRODUITS ET SERVICES TRÈS EN DEMANDE

L'assurance globale multirisques, le produit d'assurance à court terme le plus en demande et le plus souple de la SEE, couvre toutes les ventes à l'exportation d'une société dans tous les pays où elle exporte. En 1990, elle a permis aux entreprises canadiennes d'assurer des exportations d'une valeur de 2,9 milliards de dollars.

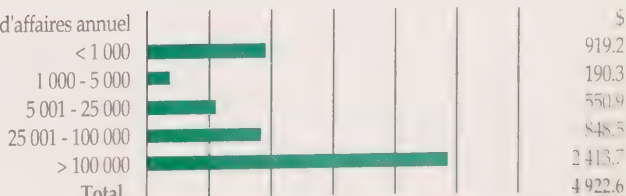
Grâce à l'assurance pour les produits agricoles en vrac, le milieu canadien de l'agriculture peut couvrir les expéditions de produits agricoles à l'étranger. Ce type d'assurance a pris de l'importance en 1990 : il a en effet servi à couvrir près de 270 millions de dollars d'exportations agricoles canadiennes, malgré des marchés compétitifs, qui dans ce cas sont souvent protégés.

L'assurance-crédits documentaires, lancée en 1989, couvre maintenant dix-sept banques canadiennes. En 1990, ce programme a permis d'appuyer plus de quarante exportateurs canadiens en assurant des lettres de crédit émises à l'étranger. Nos clients canadiens peuvent désormais obtenir des

#### EXPORT INSURANCE BY SIZE OF COMPANY (\$ 000)

#### ASSURANCES À L'EXPORTATION SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE (000 \$)

Company Size by Total Annual Sales • Taille, selon le chiffre d'affaires annuel



Insured Amount (\$ 000 000) • Montant assuré (000 000 \$)

exporters turn to medium-term coverage. In 1990, volume increased 24 percent.

Almost 200 exporters used Specific Transaction and Performance Security Insurance and Guarantees to manage their medium-term risks. The nature of companies, their products and markets varied dramatically. A Vancouver systems engineering company opened new markets in Australia and Indonesia. A Calgary exporter sold control and data systems equipment to Pakistan, Yugoslavia and Singapore. A London (Ontario) exporter of water purification systems penetrated the U.S. market. And a Montréal manufacturer of telecommunications equipment secured a large sale to Tunisia.

As globalization changes the way Canadians do business, EDC

has sought new ways to enhance both its products and services.

The growing importance of foreign investment to Canadian companies resulted in a record year for EDC's Foreign Investment Insurance. This product offers coverage for new investment overseas to protect against a full range of political risks. In 1990, the Corporation insured almost \$500 million in Canadian investments abroad.

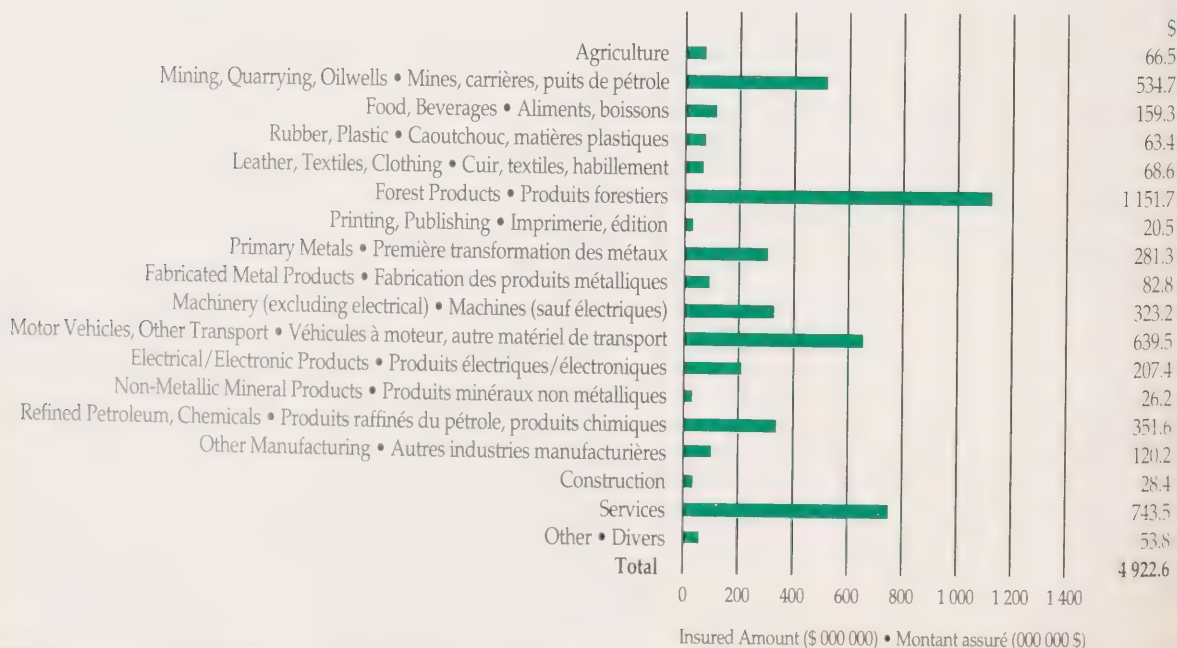
### ONE-STOP SHOPPING

To better serve Canadian businesses that must source product components offshore, EDC entered into reinsurance agreements in 1990, thereby broadening its ability to assume risk.

EDC concluded a reciprocal agreement with the Export/Import Bank, its counterpart in the

### EXPORT INSURANCE BY INDUSTRIAL SECTOR

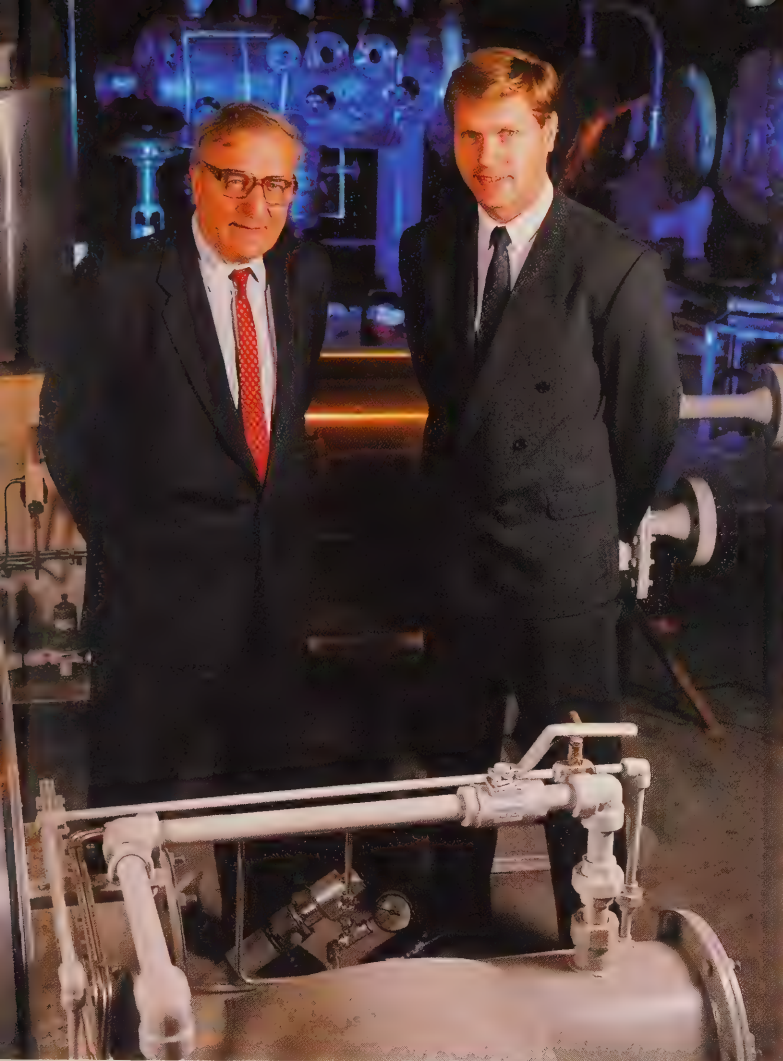
ASSURANCES À L'EXPORTATION  
PAR SECTEUR INDUSTRIEL



Note: Volumes declared by wholesale and retail sector are included in the manufacturing sectors they represent.

Note: Les volumes provenant des ventes en gros et au détail sont compris dans les secteurs industriels auxquels ils sont associés.





**EDC'S FLEXIBLE COVERAGE  
AND CUSTOMIZED PRODUCTS  
ASSIST A VARIETY OF CANADIAN  
INDUSTRY SECTORS.**

*Jim Wolter (left), President of  
Maloney Steel Ltd. in Calgary,  
meets with EDC Account  
Manager Norman Rokosh.*

**DIVERS SECTEURS  
DE L'INDUSTRIE CANADIENNE  
SONT ATTIRÉS PAR  
LA PROTECTION SOUPLE ET  
LES PRODUITS PERSONNALISÉS  
OFFERTS PAR LA SEE.**

*Jim Wolter (à gauche), président  
de Maloney Steel Ltd. à Calgary,  
en compagnie de Norman Rokosh,  
directeur de comptes de la SEE.*

approbations plus rapides, étant donné que la SEE a simplifié sa façon d'évaluer la solvabilité des banques étrangères.

L'avenir de la SEE repose en grande partie sur les petites et moyennes entreprises. En 1990, plus de 650 entreprises ont bénéficié des programmes d'assurances de la SEE — États-Unis ou Tous pays — destinés aux petites entreprises.

Les exportateurs canadiens se sont aussi vu offrir une nouvelle option d'assurance à court terme pour les ventes importantes qui leur permet de mieux gérer le coût de l'assurance sur ces ventes au moyen de franchises. La SEE a travaillé de concert avec des clients de longue date à l'élaboration et à la mise en place du concept du partage des risques, ce qui a entraîné la création de nouvelles

polices afin de répondre aux besoins changeants d'un milieu en constante évolution.

#### **GESTION DES RISQUES À MOYEN TERME**

Lorsque les modalités des contrats dépassent la période d'un an généralement couverte par l'assurance à court terme, les exportateurs se tournent vers l'assurance à moyen terme, dont le volume a augmenté de 24 p. 100 en 1990.

Près de 200 exportateurs ont opté pour l'assurance opération individuelle et les garanties-cautions de bonne fin pour gérer leurs risques à moyen terme. La nature des entreprises, leurs produits et leurs marchés étaient très divers. En voici quelques exemples : une société de conception de systèmes de Vancouver a ouvert de nouveaux marchés en Australie et en Indonésie; une société de Calgary a vendu des systèmes de contrôle et de données au Pakistan, en Yougoslavie et à Singapour; un exportateur de systèmes d'épuration de l'eau de London, en Ontario, a percé le marché américain et un fabricant montréalais de matériel de télécommunications s'est assuré une vente importante en Tunisie.

Étant donné que la mondialisation des marchés modifie la façon de faire des affaires, la SEE a cherché de nouveaux moyens pour améliorer ses produits et services.

Grâce à l'importance grandissante que prennent les investissements à l'étranger, la SEE a enregistré des chiffres records au chapitre de l'assurance-investissement à l'étranger, qui couvre les nouveaux investissements à l'étranger contre toute une gamme

United States. Under this agreement, either agency can now insure the respective Canadian or U.S. portion of a firm's exports to a third country.

In a similar vein, in order to enhance its capacity to support a Vancouver-based company's foreign investment in a mining project in Chile, EDC arranged to reinsure a portion of its coverage with the Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA), a subsidiary of the World Bank.

#### WHEN BUYERS WON'T PAY

In 1990, EDC paid more than \$28 million on 351 claims — on everything from seafood to silverware, from toys to textiles.

For exporters, quick analysis and settlement of claims is a critical factor in their business strategy. EDC is constantly improving its claims response using marketing research to guide its efforts.

#### FINANCING CANADIAN EXPORTS

Export financing in excess of \$1.4 billion helped 105 Canadian exporters and more than 7,000 of their suppliers in 1990. This included \$198 million in loans under the Canada Account, which EDC administers on behalf of the Government of Canada. EDC financing supported 181 transactions in 28 countries. Total financing volume surpassed \$1.4 billion for the third consecutive year. In addition, EDC made a further



1,576 CANADIAN BUSINESSES  
USED EDC INSURANCE  
TO SUPPORT  
EXPORTS TO 129 COUNTRIES.

*Rick Tofani, Manager,  
Manufacturing for  
DME Enterprises Inc., Saskatoon,  
demonstrates the technology  
behind the company's  
new flexible conveyor.*

LA SEE A ASSURÉ  
LES VENTES À L'EXPORTATION  
DE 1 576 ENTREPRISES  
CANADIENNES DANS  
129 PAYS.

*Rick Tofani, directeur  
de la Fabrication chez  
DME Enterprises Inc.  
à Saskatoon, explique  
les techniques qui ont permis  
à l'entreprise  
de fabriquer un nouveau  
convoyeur flexible.*



de risques politiques. En 1990, les investissements assurés ont atteint près de 500 millions de dollars.

#### GUICHET UNIQUE

Afin de mieux servir les entreprises canadiennes qui doivent se procurer diverses composantes à l'étranger, la SEE a conclu, en 1990, plusieurs ententes de réassurance, et a ainsi accru sa capacité d'assumer le risque.

La SEE a conclu une entente de réciprocité avec l'Eximbank, son homologue aux États-Unis. En vertu de cette entente, chaque organisme peut maintenant assurer la partie canadienne ou américaine des exportations d'une entreprise vers un autre pays.

Dans le même ordre d'idées, afin de mieux appuyer une société de Vancouver dans le cadre d'un investissement destiné à un projet minier au Chili, la SEE a conclu un

contrat de réassurance pour une partie de la couverture avec l'Agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), filiale de la Banque mondiale.

#### LORSQUE LES ACHETEURS REFUSENT DE PAYER

En 1990, la SEE a versé plus de 28 millions de dollars au titre de 351 sinistres, qui visaient tout autant des fruits de mer, de l'argenterie ou des jouets que des tissus.

La rapidité d'analyse et de règlement des sinistres est un facteur clé de la stratégie commerciale des exportateurs. À cet égard, la SEE cherche constamment à mieux répondre aux demandes d'indemnisation et utilise pour cela ses études de marché.



BULK AGRICULTURAL INSURANCE WAS USED TO COVER ALMOST \$270 MILLION OF CANADIAN AGRICULTURAL EXPORTS. Dave Champion (right), Manager, Grain Merchandising Division, James Richardson & Sons, Limited, talks with Doug Gyles, Manager of EDC's Winnipeg office.

L'ASSURANCE POUR PRODUITS AGRICOLES EN VRAC A COUVERT DES EXPORTATIONS CANADIENNES S'ÉLEVANT À PRÈS DE 270 MILLIONS DE DOLLARS. Dave Champion (à droite), directeur de la division Mise en marché des céréales chez James Richardson & Sons, Limited, discute avec Doug Gyles, directeur du bureau de Winnipeg de la SEE.



\$650 million available to foreign buyers of Canadian goods and services under lines of credit and protocols. This brought the total funds available under such facilities to \$3.8 billion.

#### BUILDING TRADE RELATIONSHIPS

Financing support was provided for products ranging from cement plant equipment to cellular communication systems, and from gas turbines to aircraft technology. Canadian exporters landed a deal in Ireland for a flight data processing system, shipped oil and gas equipment to India, and lined up the sale of a telecommunications system to Mexico.

Canadian exporters continued their success in selling to buyers in lower risk markets. EDC's financing programs increasingly supported this trend.

At the same time, EDC's financing continued to play a key role in supporting Canadian companies selling in the more active markets in Latin America and Africa. In this regard, significant signing volumes were achieved in such countries as Mexico and Algeria.



#### FINANCING THE FUTURE

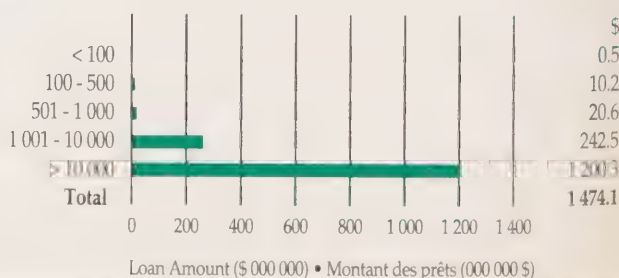
The Asia and Pacific region, as well as many of the lower risk countries, will continue to be particularly attractive markets for Canadian exporters. Pursuit of business in these markets will remain a priority for EDC. As well, the trend toward privatization and less government intervention in many developing countries will likely result in more private sector development, and attendant borrowing. The challenge for the Corporation will be to respond to the changing needs and priorities of Canadian exporters as they seek new opportunities throughout the world.

There continues to be a strong demand for concessional financing, particularly from Canadian exporters pursuing opportunities in some Asian markets where this type of financing is common. This is occurring at a time when availability of such financing is severely limited. To maintain Canada's international

**EXPORT FINANCING  
FOR A CHANGING WORLD.**  
*Left to right: June Domokos,  
Alain Gauthier and  
Bob Van Adel from the Export  
Financing Group.*

**LE FINANCEMENT  
À L'EXPORTATION DANS  
UN MONDE EN ÉVOLUTION.**  
*De gauche à droite :  
June Domokos, Alain Gauthier  
et Bob Van Adel, du groupe  
du Financement à l'exportation.*

**EXPORT FINANCING BY SIZE OF TRANSACTION (\$ 000)**  
**FINANCEMENT À L'EXPORTATION,  
PAR MONTANT (000 \$)**



REDUCING THE FINANCIAL RISK  
ASSOCIATED WITH EXPORT SALES  
IS CRITICAL TO SUCCESS  
ON THE INTERNATIONAL STAGE.  
*Operations Manager  
Susan Cornwall (right),  
CRS Plus Inc.  
in Burlington, Ontario,  
demonstrates robotics  
to Tammy Pillar,  
EDC Account Manager.*



POUR RÉUSSIR SUR LA SCÈNE  
INTERNATIONALE, IL EST  
INDISPENSABLE DE RÉDUIRE  
LES RISQUES FINANCIERS  
INHÉRENTS AUX VENTES  
À L'EXPORTATION.  
*Susan Cornwall (à droite),  
directrice de l'Exploitation  
chez CRS Plus Inc.  
à Burlington (Ontario), fait une  
démonstration de robotique à  
Tammy Pillar, directrice  
de comptes de la SEE.*

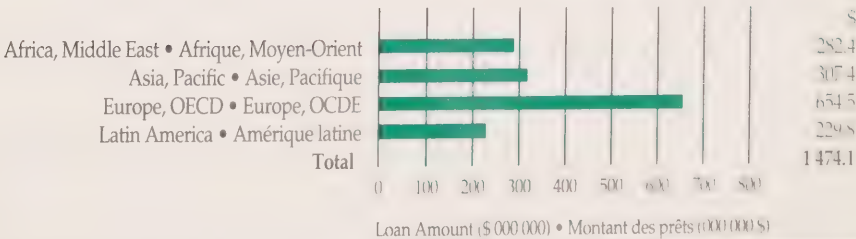
### FINANCEMENT DES EXPORTATIONS CANADIENNES

En 1990, les opérations de finance-  
ment à l'exportation, qui se sont  
élevées à plus de 1,4 milliard de  
dollars, ont aidé 105 exportateurs  
canadiens et plus de 7 000 de leurs  
fournisseurs. De ce chiffre, 198  
millions représentent des prêts con-  
sentis sur le Compte du Canada,  
que la SEE gère au nom du  
gouvernement du Canada.

Ce financement a permis d'ap-  
puyer 181 opérations dans 28 pays.  
Pour la troisième année consécu-  
tive, le volume total de financement  
a dépassé 1,4 milliard de dollars. De  
plus, la SEE a mis à la disposition  
des acheteurs étrangers de produits  
et services canadiens une somme  
supplémentaire de 650 millions de  
dollars canadiens dans le cadre des  
lignes de crédit et des protocoles

### EXPORT FINANCING BY GEOGRAPHIC AREA

#### FINANCEMENT À L'EXPORTATION PAR RÉGION GÉOGRAPHIQUE







DOCUMENTARY CREDITS  
INSURANCE, WITH 17 CANADIAN  
BANKS AS POLICYHOLDERS,  
SUPPORTED MORE THAN  
40 CANADIAN EXPORTERS  
BY INSURING FOREIGN LETTERS  
OF CREDIT.

*In front of the Canadian Imperial  
Bank of Commerce Toronto office  
are (left to right): Blaine Modin,  
EDC Vice-President and  
General Manager,  
Ontario Region; Eleanor Owen,  
CIBC Senior Manager, Trade  
Finance; Janice Graves,  
General Manager, EDC Short  
Term Insurance; and  
David Robbie, CIBC  
Vice-President  
Trade Finance Division.*

L'ASSURANCE-CRÉDITS  
DOCUMENTAIRES, À LAQUELLE  
17 BANQUES ONT SOUSCRIT,  
A PERMIS D'APPUYER PLUS DE  
40 EXPORTATEURS CANADIENS  
GRÂCE À LA COUVERTURE  
DE LETTRES DE CRÉDIT ÉMISES  
À L'ÉTRANGER.

*Devant l'immeuble de Toronto de  
la Banque Canadienne Impériale  
de Commerce, de gauche  
à droite : Blaine Modin,  
vice-président et directeur général  
de la SEE pour  
la région de l'Ontario;  
Eleanor Owen,  
directrice principale  
du Financement du commerce  
extérieur de la BCIC;  
Janice Graves, directrice générale  
des Assurances  
à court terme de la SEE;  
et David Robbie,  
vice-président de la division  
du Financement du commerce  
extérieur de la BCIC.*



établis avec des entités étrangères, portant ainsi à trois milliards de dollars les fonds disponibles grâce à ces mécanismes.

### DES RELATIONS COMMERCIALES DE PLUS EN PLUS SOLIDES

Les opérations financées ont porté sur des produits très variés, allant du matériel pour cimenterie aux systèmes de communications cellulaires, en passant par les turbines à gaz et la technologie aéronautique. Des exportateurs canadiens ont conclu en Islande une entente commerciale portant sur un système de traitement des données de vol, ont expédié en Inde du matériel destiné au secteur pétrolier et gazier et ont vendu un système de télécommunications au Mexique.

Le succès des exportateurs canadiens sur les marchés à moindre risque a continué à s'affirmer, et les programmes de financement de la SEE ont de plus en plus porté sur ces marchés.

En même temps, la SEE a continué à jouer un rôle clé pour les entreprises canadiennes exportant en Amérique latine et en Afrique, en finançant nombre d'opérations dans ces régions, notamment au Mexique et en Algérie où d'importants contrats ont été conclus.

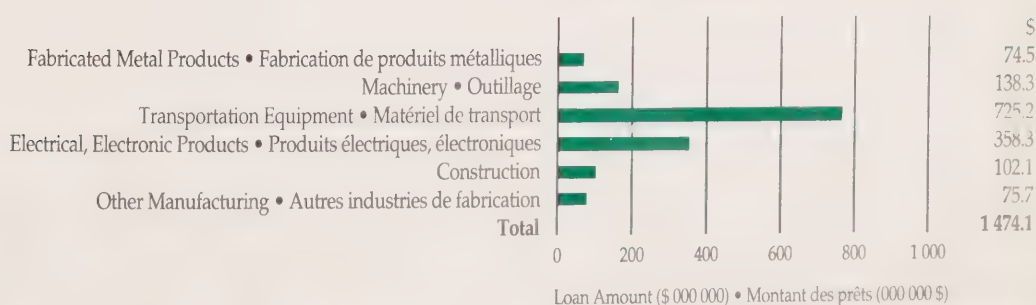
### LE FINANCEMENT DANS L'AVENIR

La région de l'Asie et du Pacifique et bien des pays à faible risque demeureront des marchés particulièrement intéressants pour les exportateurs canadiens, et la SEE aura toujours comme priorité d'y poursuivre ses activités. De plus, la tendance à la privatisation et à la baisse de l'intervention gouvernementale à laquelle on assiste dans nombre de pays en développement aura probablement pour effet d'accentuer le développement du secteur privé et d'augmenter les emprunts qui en découlent. La Société aura comme défi de répondre aux besoins et aux priorités des exportateurs canadiens au fur et à mesure qu'ils chercheront de nouveaux débouchés dans le monde entier.

La demande de financement à des conditions libérales est toujours forte, en particulier de la part des exportateurs canadiens qui cherchent à percer certains marchés d'Asie où cette formule est courante. Cela survient à un moment où les chances d'obtenir un tel financement se font minces. Pour permettre au Canada de demeurer concurrentiel à l'échelle

### EXPORT FINANCING BY INDUSTRIAL SECTOR

FINANCEMENT À L'EXPORTATION,  
PAR SECTEUR INDUSTRIEL



competitiveness, EDC — in cooperation with various government departments — will continue to pursue international agreement to curtail the use of concessional financing in support of trade.

SHARING EXPERTISE AND INFORMATION

Through ongoing economic research and analysis, EDC has acquired substantial knowledge about the export environment. And customers share this knowledge through EDC's "Let's Talk Risk" workshops and Executive Round Table sessions.

In 1990, workshops were held in Vancouver, Toronto and Montréal. Executive Round Tables were hosted in Vancouver, Edmonton, Winnipeg, Québec, Toronto, Ottawa and Montréal.

These sessions provide the opportunity to exchange views on the strategic international implications of political trends, interest rates and economic developments as they relate to business opportunities. This interaction is extremely valuable to all round table participants, including those from EDC.

In keeping with its customer focus, and to make risk management and export financing activity easier, EDC analyzed industry sec-

tors to determine the credit activities of Canadian exporters. The Corporation also undertook a major Benchmark Research Program to better understand the needs of its clients. More than 1,600 exporters were consulted.

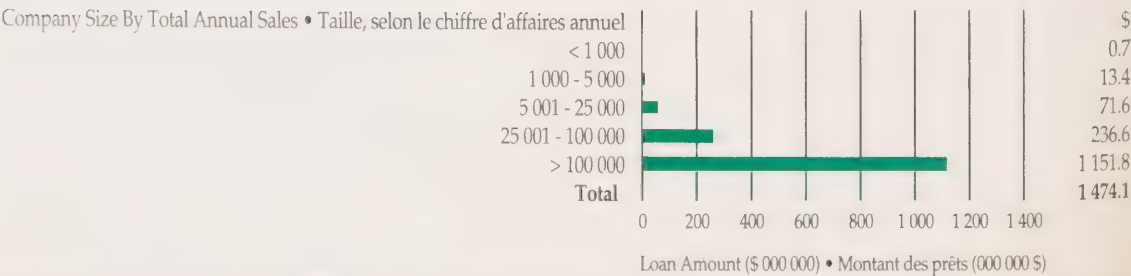
Results of this research help EDC tailor innovative financing and insurance packages for individual exporters.

COUNTING ON TECHNOLOGY

In a continuous effort to improve the quality of its products and services, EDC is making a significant investment in internal systems technology, automated information retrieval and consolidation of customer information.

As well, the Corporation streamlined its insurance operations and completed the amalgamation of its credit approval and underwriting functions for short-term insurance. Customers now deal with only one individual for all their policy administration needs. EDC intends to complete the overhaul of this system in 1991 so that the Corporation's customers will have access to the most efficient credit approval service possible.

EXPORT FINANCING BY SIZE OF COMPANY (\$ 000)  
FINANCEMENT À L'EXPORTATION,  
SELON LA TAILLE DE L'ENTREPRISE (000 \$)





**IMPROVING FINANCIAL  
ANALYSIS, COMPUTER  
AND BUSINESS SKILLS.**

*Front to back: Lan Huynh,  
Kevin McMillan,  
Christine Karlsen, John Wither  
and Barbara Cloutier  
in EDC's systems room.*

internationale, la SEE, en collaboration avec divers ministères, poursuivra ses efforts en vue de conclure un accord international visant à limiter le recours au financement concessionnel.

**PARTAGE DES COMPÉTENCES  
ET DES DONNÉES**

Grâce à des analyses et à des recherches permanentes en économie, la SEE a acquis une connaissance approfondie du milieu de l'exportation, et ses clients peuvent en bénéficier grâce aux ateliers «Parlons risques!» et aux tables rondes «Regards sur les marchés mondiaux».

En 1990, il y a eu des ateliers à Vancouver, Toronto et Montréal, et des tables rondes à Vancouver, Edmonton, Winnipeg, Québec, Toronto, Ottawa et Montréal.

Ces séances permettent aux participants d'échanger leurs points de vue sur les conséquences stratégiques des tendances politiques, des taux d'intérêt et de l'évolution de l'économie. Cette interaction est très précieuse pour tous les participants, y compris ceux de la SEE.

Dans l'optique de sa stratégie d'orientation sur le client, et en vue de faciliter la gestion du risque et le

financement à l'exportation, la SEE a analysé les secteurs industriels afin d'évaluer le volume des opérations de crédit des exportateurs canadiens. Afin de mieux comprendre les besoins de ses clients, elle a d'autre part entrepris une importante étude de repères, pour laquelle elle a consulté plus de 1 600 exportateurs.

Les résultats de cette étude lui permettront d'élaborer des montages financiers novateurs pour répondre aux besoins particuliers de chaque exportateur.

**LA TECHNOLOGIE À NOTRE SERVICE**

La SEE, qui s'efforce sans cesse d'améliorer la qualité de ses produits et services, a investi des sommes importantes dans la technologie des systèmes internes, la recherche documentaire automatisée et la consolidation des données sur les clients.

Elle a également rationalisé ses activités d'assurances et a terminé la fusion de ses services d'approbation du crédit et de souscription dans le domaine de l'assurance à court terme. Les clients traitent maintenant avec une seule personne pour tous leurs besoins en matière de gestion des contrats. La SEE entend achever la refonte de ce système en 1991; elle sera alors en mesure d'offrir à ses clients le meilleur service possible d'approbation du crédit.

En 1990, la SEE a également mis en œuvre un nouveau système informatisé pour les assurances à

**ACCROÎTRE LES COMPÉTENCES  
EN ANALYSE FINANCIÈRE,  
EN INFORMATIQUE  
ET EN AFFAIRES.**

*D'avant en arrière : Lan Huynh,  
Kevin McMillan,  
Christine Karlsen, John Wither et  
Barbara Cloutier,  
dans la salle des systèmes  
de la SEE.*



A new computerized medium-term insurance information system is set to be moved ahead in 1990, and will be completed in 1991. This system will enhance EDC's ability to provide fast, efficient service to exporters who require medium-term and foreign investment insurance services.

#### A STABLE FOUNDATION

Financial stability and growth are the cornerstones of any successful business. To maintain the integrity of its asset base — which has grown to more than \$7 billion — EDC has followed a conservative course. Recognizing the realities of current

economic developments, the Corporation adopted a policy of allowances for losses on commercial loans that parallels those of major Canadian banks.

EDC continued to fund its financial requirements in the international capital markets, on terms consistent with its AAA credit status. This aggressive fundraising supports the Corporation's lending program, to the benefit of exporters. Despite volatility in international money markets due to the Persian Gulf crisis, EDC fulfilled its funding requirements while meeting its borrowing cost targets.

A registered claims program in Switzerland continued to grow, allowing EDC to access finely-priced short-term funding.

EDC'S GLOBAL COMPREHENSIVE  
POLICY COVERS ALL OF  
A COMPANY'S EXPORT SALES  
IN ALL ITS EXPORT MARKETS.

Roger Meredith (right), President,  
Emco Jarvis Clarke Company  
in Burlington, with  
Gilles Modin, EDC  
President and General  
Manager, Ontario Region.

L'ASSURANCE GLOBALE  
MULTIRISQUES DE LA SEE  
COUvre TOUTES LES VENTES

A L'EXPORTATION  
D'UNE ENTREPRISE SUR  
TOUS SES MARCHES.

Roger Meredith (à droite),  
président d'Emco Jarvis Clarke  
Company Ltd. à Burlington,  
en compagnie de  
Gilles Modin, vice-président et  
directeur général de la SEE pour  
la région de l'Ontario.





ALMOST 200 EXPORTERS USED  
EDC PRODUCTS TO MANAGE  
THEIR MEDIUM-TERM RISKS.

PRO-ECO LIMITED IN  
MISSISSAUGA, ONTARIO,  
IS ONE OF THEM.

*Shown here are Pro-Eco's  
Director of Sales, Win Fink (left)  
and Bob Kelly, Director of  
Finance (right), with David Little,  
EDC Account Manager.*

PRÈS DE 200 EXPORTATEURS  
CANADIENS ONT EU RECOURS  
AUX PRODUITS DE LA SEE  
POUR GÉRER LEURS RISQUES  
À MOYEN TERME.

PRO-ECO LIMITED À  
MISSISSAUGA (ONTARIO) EN  
FAIT PARTIE.

*Le directeur des Ventes  
de Pro-Eco, Win Fink (à gauche),  
et le directeur des Finances,  
Bob Kelly (à droite), en compagnie  
de David Little, directeur de  
comptes à la SEE.*

moyen terme, qui sera prêt en 1991  
et permettra à la SEE de fournir un  
service plus rapide et plus efficace  
aux exportateurs ayant besoin de  
services d'assurances à moyen  
terme et d'assurance-investisse-  
ment à l'étranger.

#### UNE BASE STABLE

La stabilité financière et la  
croissance sont les pierres  
angulaires de toute entreprise  
prosper. Pour conserver l'intégrité  
de son actif, qui a atteint plus de  
sept milliards de dollars, la SEE est  
demeurée prudente; en tenant  
compte de la situation économique  
actuelle, elle a, en matière de

provision pour pertes sur prêts  
commerciaux, adopté une politique  
parallèle à celle des principales  
banques canadiennes.

La SEE continue de financer ses  
activités sur les marchés mondiaux  
de capitaux à des conditions  
avantageuses grâce à sa cote AAA.  
Ceci renforce ses programmes de  
prêts et ce sont les exportateurs qui  
en bénéficient. Malgré la fragilité  
des marchés monétaires interna-  
tionaux dans le contexte de la  
guerre du golfe Persique, la SEE a  
rempli ses obligations financières  
tout en atteignant ses objectifs  
quant au coût des emprunts.

Le programme de créances  
comptables sur le marché moné-  
taire enregistré en Suisse a encore  
permis à la SEE d'accéder plus  
avantageusement à des crédits à  
court terme. Par le biais de swaps,  
elle a converti une partie de ses  
dettes à court terme pour obtenir  
du financement à moyen terme à  
taux fixe en dollars américains.  
Environ un milliard de dollars ont



#### TRADING ON INTERNATIONAL CAPITAL MARKETS.

*Front to back:  
Marie MacDougall,  
Robert Forbes,  
Maureen Hodgkinson and  
David Millar  
in EDC's trading room.*

#### DE NOMBREUSES OPÉRATIONS ONT LIEU SUR LES MARCHÉS INTERNATIONAUX DE CAPITAUX.

*D'avant en arrière:  
Marie MacDougall  
Robert Forbes,  
Maureen Hodgkinson et  
David Millar, dans la salle  
d'arbitrage de la SEE*





EDC REGIONAL OFFICES ASSIST EXPORTERS TO DETERMINE THE MIX OF PRODUCTS THAT BEST SERVES THEIR LONG-TERM NEEDS. Richard McCorkindale (left) and Blaine Modin (right) of EDC's Toronto office, chart a strategy with Noranda's President, Arkadi Bykhovsky and Vice President, Finance, Jane Kinsella.

LES BUREAUX RÉGIONAUX DE LA SEE AIDENT LES EXPORTATEURS À DÉTERMINER LES PRODUITS QUI RÉPONDENT LE MIEUX À LEURS BESOINS À LONG TERME. Richard McCorkindale (à gauche) et Blaine Modin (à droite), du bureau de Toronto de la SEE, discutent stratégie avec le président de Noranda, Arkadi Bykhovsky, et la vice-présidente aux Finances, Jane Kinsella.

Through swaps, the Corporation converted portions of its short-term debt obligations under this program to attract fixed rate medium-term funding in U.S. dollars.

Approximately \$1.0 billion was raised in medium and long-term borrowings through a combination of public and private international placements.

#### CURRENCY TRANSACTIONS THAT ADD UP

EDC completed Finnish Markka and Italian Lire transactions, as well as a special Yen/Australian dollar

dual currency transaction that was sold in Japan. The Finnish Markka transaction was the first by a North American financial institution that did not have a supranational status. During the year, EDC also raised medium-term funds through such traditional sources as Canadian and U.S. dollar, and European Currency Unit (ECU) denominated transactions.

In keeping with its commitment to customer-responsive performance, EDC has developed systems that access a large database of current information. This allows the Corporation to create new

#### EXCELLENT CASH FLOWS AND LIQUIDITY

On the left: Fred Werlen, Martin Bakker, John Gagan and Clare Marshall managing EDC's financial future.

#### EXCELLENTE SITUATION FINANCIÈRE.

De gauche à droite: Fred Werlen, Martin Bakker, John Gagan et Clare Marshall au sein d'un comité financier de la SEE.





été levés en emprunts à moyen et à long terme grâce à des placements publics et privés à l'échelle internationale.

#### DE PLUS EN PLUS D'OPÉRATIONS DE CHANGE

La SEE a réalisé des opérations en markkas finlandais et en liras italiennes ainsi qu'une opération de change spéciale en yens et en dollars australiens qu'elle a conclue au Japon. L'opération en markkas finlandais était la première effectuée par une institution financière nord-américaine sans statut supranational. En 1990, la SEE a

également obtenu des fonds à moyen terme en réalisant des opérations habituelles en dollars canadiens et américains et en écus (unité de compte européenne).

Afin de respecter son engagement à répondre aux besoins des clients, la SEE a mis au point des systèmes qui donnent accès à une importante base de données à jour. Cela lui permet de créer de nouveaux instruments financiers tout en maintenant les contrôles qu'elle estime nécessaires au sein d'une société d'État bien gérée. Les mouvements de trésorerie et les liquidités de la SEE sont excellents. Les ratios courants sont positifs, et l'avoir propre a augmenté grâce à des profits soutenus et à un capital souscrit accru.



FINANCING SUPPORT IS PROVIDED FOR PRODUCTS RANGING FROM GAS TURBINES TO AIRCRAFT TECHNOLOGY. Gaby Weintraub (right), Vice-President, Government Relations, CAE Electronics Ltd., of Saint-Laurent, Quebec, simulates take-off with Patrick Gedge, EDC Vice-President, Quebec and Atlantic Region.

LE FINANCEMENT À L'EXPORTATION VISE TOUTE UNE GAMME DE PRODUITS, DES TURBINES À GAZ AUX TECHNIQUES D'AÉRONAUTIQUE. Gaby Weintraub (à droite), vice-président des Relations avec les administrations publiques chez CAE Électronique Ltée à Saint-Laurent (Québec), simule un décollage en compagnie de Patrick Gedge, vice-président de la SEE pour le Québec et l'Atlantique.

financial instruments while maintaining the controls it believes are necessary in a well-managed Crown corporation. EDC has excellent cash flow and liquidity: traditional ratios are positive and equity has increased as a result of continuing profits and additional subscribed capital.

#### SUCCESS THROUGH PEOPLE

It is the expertise, professionalism and dedication of EDC's employees that make the Corporation a leader in its field. To maintain this professional edge, EDC conducts product and service workshops, holds management development sessions, and regularly organizes seminars to improve financial analysis, computer and business skills.

The Corporation endeavours to create a working environment where both individual and collective achievement can flourish, and where the contributions of all are recognized and respected. By

rewarding individual initiative and self-development, EDC encourages the ability and willingness of employees to provide quality customer service.

#### A VISION FOR THE FUTURE

Because the world is rapidly changing, EDC must have the courage and conviction to change with it. The customer demands nothing less. The central ingredients of EDC's strategy are in place: it is the Corporation's intention to be the best in the world at providing the highest quality financial services for Canada's exporters. Our customers and employees will determine our future corporate success by striving not only to meet customer needs, but to anticipate and exceed expectations. This philosophy of customer satisfaction implemented throughout the Corporation is an essential beginning as EDC seeks new and better ways of delivering the highest quality financial services.



KEY MARKETS FOR EDC'S INSURANCE SERVICES INCLUDE THE USA, WESTERN EUROPE, AFRICA, LATIN AMERICA, ASIA AND EASTERN EUROPE.

Thomas Equipment Ltd. in Centreville, New Brunswick, has explored export opportunities in many of these markets, explains Herman Tiedke (right), President, to Patrick Gedge, EDC Vice-President, Quebec and Atlantic.

LES PRINCIPAUX MARCHÉS COUVERTS PAR LES SERVICES D'ASSURANCES DE LA SEE COMPRENNENT LES ÉTATS-UNIS, L'EUROPE DE L'OUEST, L'AFRIQUE, L'AMÉRIQUE LATINE, L'ASIE ET L'EUROPE DE L'EST.

Thomas Equipment Ltd. à Centreville (N.-B.) a cherché des débouchés sur bon nombre de ces marchés, comme l'explique son président, Herman Tiedke (à droite), à Patrick Gedge, vice-président de la SEE pour le Québec et l'Atlantique.







AS GLOBALIZATION CHANGES THE WAY CANADIANS DO BUSINESS, EDC HAS SOUGHT NEW WAYS TO ENHANCE ITS PRODUCTS AND SERVICES.

*Foresbec Inc. President Guy Boissé (left) and Bernard Lauzon, Comptroller (right), give Jacques Lacasse, Manager of EDC's Montréal office, a tour of the company's production facilities.*

DANS LE CONTEXTE DE LA MONDIALISATION, LA SEE A CHERCHÉ DE NOUVELLES FAÇONS D'AMÉLIORER SES PRODUITS ET SERVICES.

*Le président de Foresbec Inc., Guy Boissé (à gauche), et Bernard Lauzon, contrôleur (à droite), font visiter les installations à Jacques Lacasse, directeur du bureau de Montréal de la SEE.*

#### LE PERSONNEL, PRINCIPAL ACTEUR DE LA RÉUSSITE

Si la SEE est un chef de file dans son domaine, c'est grâce à la compétence, au professionnalisme et au dévouement de ses employés. Pour offrir un service professionnel, la Société donne des ateliers sur les produits et services, tient des séances de perfectionnement à l'intention des cadres, et organise régulièrement des colloques pour améliorer les aptitudes dans le domaine de l'analyse financière, de l'informatique et des affaires.

La Société cherche à créer un milieu de travail qui favorise l'épanouissement personnel et collectif et où l'apport de tous est reconnu et respecté. En récompensant l'initiative personnelle et le perfectionnement, la SEE encourage les employés à fournir aux clients un service de qualité.

#### VISION DE L'AVENIR

Étant donné l'évolution rapide du monde, la SEE doit faire preuve de courage et d'une volonté d'adaptation profonde. Les clients n'en demandent pas moins. Tous les éléments de la stratégie de la Société sont en place : elle entend occuper la première place au monde dans la prestation de services financiers de qualité supérieure aux exportateurs canadiens. Ses clients et employés détermineront sa réussite future en s'efforçant non seulement de répondre aux besoins des clients, mais aussi en prévoyant et en dépassant leurs attentes. La satisfaction du client doit devenir la règle d'or dans l'ensemble de la Société pour que cette dernière trouve de meilleures façons d'offrir des services financiers de la plus haute qualité.



## BOARD OF DIRECTORS

as at December 31, 1990

### **D. CAMPBELL**

Associate Under-Secretary of State  
for External Affairs and Deputy  
Minister for International Trade  
Ottawa, Canada  
Member of the Executive Committee  
of the Board

### **T.A. CHISHOLM**

President  
Ronald A. Chisholm Limited  
Toronto, Ontario  
Member of the Business Development  
Committee of the Board

### **J.W. CHOMIAK**

President  
Hemisphere Engineering Inc.  
Edmonton, Alberta  
Member of the Business Development  
Committee of the Board

### **V.E. DAUGHNEY \***

President  
Merit Kitchens Ltd.  
Surrey, British Columbia  
Chairman of the Board of Directors  
Chairman of the Executive Committee  
of the Board

### **J. DEITCHER**

Vice-President and Director  
RBC Dominion Securities Inc.  
Montréal, Quebec  
Member of the Executive Committee  
of the Board

### **C. DIAMOND**

President  
B.C. Turf Ltd.  
Vancouver, British Columbia  
Vice-Chairman of the Board  
Member of the Executive Committee  
of the Board  
Member of the Audit Committee  
of the Board

### **F.W. GORBET**

Deputy Minister  
Department of Finance  
Ottawa, Canada

### **J.T. HUMPHRIES**

Granville West Group/  
John T. Humphries Ltd.  
Vancouver, British Columbia  
Chairman of the Business Development  
Committee of the Board

### **W. JAMES \*\***

President and Chief Executive Officer  
Denison Mines Limited  
Toronto, Ontario  
Member of the Audit Committee  
of the Board

### **J. LAURENT, Q.C.**

Senior Partner  
Guy & Gilbert  
Montréal, Quebec  
Member of the Business Development  
Committee of the Board

### **T.M. MUNN**

President  
Munn & Company Limited  
Mount Pearl, Newfoundland  
Member of the Business Development  
Committee of the Board

### **N. POWER**

Vice President  
External Relations and Special Advisor  
to the President  
Canadian International Development  
Agency  
Hull, Quebec

### **R.L. RICHARDSON**

President and Chief Executive Officer  
Export Development Corporation  
Ottawa, Canada  
Member of the Executive Committee of  
the Board

### **J.M. ROMANCHUK**

Vice-President and Director  
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.  
Calgary, Alberta  
Member of the Audit Committee  
of the Board

### **M.J. SABIA \*\*\***

Barrister and Solicitor  
Toronto, Ontario  
Chairman of the Audit Committee  
of the Board

*V. E. Daughney's term on the Board  
of Directors expired on December 31,  
1990.*

*\*\* W. James resigned from the Board of  
Directors effective January 28, 1991.*

*\*\*\* M.J. Sabia was appointed Chairman  
of the Board of Directors effective  
March 18, 1991.*

## CONSEIL D'ADMINISTRATION

au 31 décembre 1990

### **D. CAMPBELL**

Sous-secrétaire d'État associé aux Affaires  
extérieures et Sous-ministre  
du Commerce extérieur  
Affaires extérieures et Commerce  
extérieur Canada  
Ottawa (Canada)  
Membre du Comité de direction  
du Conseil

### **T.A. CHISHOLM**

Président  
Ronald A. Chisholm Limited  
Toronto (Ontario)  
Membre du Comité du Conseil chargé de  
la promotion commerciale

### **J.W. CHOMIAK**

Président  
Hemisphere Engineering Inc.  
Edmonton (Alberta)  
Membre du Comité du Conseil chargé de  
la promotion commerciale

### **V.E. DAUGHNEY \***

Président  
Merit Kitchens Ltd.  
Surrey (Colombie-Britannique)  
Président du Conseil d'administration  
Président du Comité de direction  
du Conseil

### **J. DEITCHER**

Vice-président et administrateur  
RBC Dominion Valeurs Mobilières Inc.  
Montréal (Québec)  
Membre du Comité de direction  
du Conseil

### **C. DIAMOND**

Président  
B.C. Turf Ltd.  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Vice-président du Conseil  
Membre du Comité de direction  
du Conseil  
Membre du Comité de vérification  
du Conseil

### **F.W. GORBET**

Sous-ministre  
Ministère des Finances  
Ottawa (Canada)

\* *Le mandat de V.E. Daughney  
au Conseil d'administration a pris fin  
le 31 décembre 1990.*

\*\* *W. James a démissionné du Conseil  
d'administration à compter du  
28 janvier 1991.*

### **J.T. HUMPHRIES**

Granville West Group/  
John T. Humphries Ltd.  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
Président du Comité du Conseil chargé  
de la promotion commerciale

### **W. JAMES \*\***

Président et Chef de la direction  
Denison Mines Limited  
Toronto (Ontario)  
Membre du Comité de vérification  
du Conseil

### **J. LAURENT, c.r.**

Associé principal  
Guy & Gilbert  
Montréal (Québec)  
Membre du Comité du Conseil chargé de  
la promotion commerciale

### **T.M. MUNN**

Président  
Munn & Company Limited  
Mount Pearl (Terre-Neuve)  
Membre du Comité du Conseil chargé de  
la promotion commerciale

### **N. POWER**

Vice-président  
Relations extérieures et Conseiller spécial  
auprès du président  
Agence canadienne de développement  
internationale  
Hull (Québec)

### **R.L. RICHARDSON**

Président et Chef de la direction  
Société pour l'expansion  
des exportations  
Ottawa (Canada)  
Membre du Comité de direction  
du Conseil

### **J.M. ROMANCHUK**

Vice-présidente et administratrice  
Dean Witter Reynolds (Canada) Inc.  
Calgary (Alberta)  
Membre du Comité de vérification  
du Conseil

### **M.J. SABIA \*\*\***

Avocate  
Toronto (Ontario)  
Présidente du Comité de vérification  
du Conseil

\*\*\* *M.J. Sabia a été nommée Président  
du Conseil d'administration le  
18 mars 1991.*

# SENIOR MANAGEMENT OF THE CORPORATION

## EXECUTIVE MANAGEMENT COMMITTEE

**R.L. RICHARDSON**  
President and  
Chief Executive Officer

**M.D.J. BAKKER**  
Senior Vice-President  
Finance and Treasurer

**G. HAMMOND**  
Senior Vice-President  
Marketing

**B.R. KING**  
Senior Vice-President

**R. PRUNEAU**  
Senior Vice-President  
Export Insurance

**R. VAN ADEL**  
Senior Vice-President  
Export Financing

**W.J.H. MUSGROVE**  
Vice-President  
Human Resources and  
Administration

**G. ROSS**  
Vice-President  
Legal Services and  
Secretary

## SENIOR MANAGEMENT OF THE CORPORATION

**K.R. COOKE**  
General Manager  
Corporate Coordination  
and Evaluation

**R.G.C. MARSHALL**  
Vice-President and  
Assistant Treasurer

**P. GEDGE**  
Vice-President  
Quebec and Atlantic

**R. FOTHERGILL**  
General Manager  
Marketing and  
Communications

**J.F. GAGAN**  
Corporate Controller

**P.A. FORAN**  
Vice-President  
Western Canada

**F.P. JEANJEAN**  
Chief Economist  
Economics Division

**J. GRAVES**  
General Manager  
Short Term Insurance

**D.O. CURTIS**  
General Manager  
Latin America

**H. SOUQUIÈRES**  
General Manager  
Africa and Middle East

**J.B. HUTCHISON**  
General Manager  
Systems

**A.O. WERLEN**  
General Manager  
Claims and Recoveries

**D.B. MODIN**  
Vice-President  
and General Manager  
Ontario

**J.G. SIDDON**  
General Manager  
Vancouver

**E. SIEGEL**  
General Manager  
Medium Term  
Insurance

**M. LEDUC**  
General Counsel  
Legal Services



# ORGANIGRAMME DE LA SOCIÉTÉ

## MEMBRES DE LA HAUTE DIRECTION

**R.L. RICHARDSON**  
Président et  
Chef de la direction

**M.D.J. BAKKER**  
Premier vice-président  
aux Finances et  
Trésorier

**G. HAMMOND**  
Premier vice-président  
Marketing

**B.R. KING**  
Premier vice-président

**R. PRUNEAU**  
Premier vice-président  
Assurances à  
l'exportation

**R. VAN ADEL**  
Premier vice-président  
Financement à  
l'exportation

**W.J.H. MUSGROVE**  
Vice-président  
Ressources humaines  
et Administration

**G. ROSS**  
Vice-président  
Services juridiques et  
Secrétaire

## CADRES SUPÉRIEURS DE LA SOCIÉTÉ

**K.R. COOKE**  
Directeur général  
Coordination et  
Évaluation

**R.G.C. MARSHALL**  
Vice-président et  
Trésorier adjoint

**P. GEDGE**  
Vice-président  
Québec  
et Atlantique

**R. FOTHERGILL**  
Directrice générale  
Marketing et  
Communications

**J.F. GAGAN**  
Contrôleur général

**P.A. FORAN**  
Vice-président  
Ouest du Canada

**F.P. JEANJEAN**  
Économiste en chef  
Division de l'économie

**A.O. WERLEN**  
Directeur général  
Sinistres et  
Recouvrements

**D.B. MODIN**  
Vice-président  
et directeur général  
Ontario

**J.G. SIDDON**  
Directeur général  
Vancouver

**J. GRAVES**  
Directrice générale  
Assurances à  
court terme

Directeur général  
OCDE et Europe

**H. SOUQUIÈRES**  
Directeur général  
Afrique et Moyen-Orient

**J.B. HUTCHISON**  
Directeur général  
Systèmes

**A.I. GILLESPIE**  
Vice-président  
Assurances à  
l'exportation

**D.O. CURTIS**  
Directeur général  
Amérique latine

**M.G. McLEAN**  
Directeur général  
Asie et Pacifique

**W.J. HUGHES**  
Directeur général  
Ressources humaines

**M. LEDUC**  
Chef du Contentieux  
Division du Contentieux

# CORPORATE PERFORMANCE

EDC's business performance is measured by the extent to which it provides competitive financing and insurance services to Canadian exporters. The key factors influencing the volume of business which can be supported by the Corporation include: the nature of goods and services being exported by Canadians; the overall competitiveness of these goods and services; the markets and buyers to which exporters sell; the strength of the world economy; and, EDC's ability to provide financing and insurance support over an extended period of time. EDC's business performance is best measured over several years, particularly that performance related to export financing.

# PERFORMANCE DE LA SOCIÉTÉ

La performance de la Société dépend de la compétitivité des services de financement et d'assurances qu'elle offre aux exportateurs canadiens, étant entendu que le volume d'activités qu'elle peut appuyer dépend à son tour de la nature des biens et services exportés par les Canadiens, du caractère concurrentiel de ces biens et services, des marchés et des acheteurs auxquels s'adressent les exportateurs, de la vigueur de l'économie mondiale et de la capacité de la SEE d'offrir un appui à long terme dans le cadre de ses services de financement et d'assurances. Cette performance, et plus particulièrement celle qui se rapporte au financement à l'exportation, se mesure mieux sur plusieurs années.

(in thousands \$)	(en milliers de dollars)	1989 Actual • Résultats	1990 Plan	1990 Actual • Résultats
EXPORT FINANCING VOLUME	FINANCEMENT À L'EXPORTATION			
Corporate Account	Compte de la Société	1 255 695	935 000	1 271 129
Canada Account	Compte du Canada	205 684	N/A S/O	198 330
Other Institutions	Autres établissements	1 461 379	935 000	1 469 459
Total	Total	43 949	N/A S/O	4 656
EXPORT INSURANCE VOLUME	ASSURANCES À L'EXPORTATION			
Corporate Account	Compte de la Société	1 505 328	935 000	1 474 115
Canada Account	Compte du Canada	4 444 785	4 896 000	4 843 844
Total	Total	90 201	N/A S/O	78 708
Net Income	Bénéfice net	4 534 986	4 896 000	4 922 552
		1 165 *	5 000	6 303

\* Net income prior to special transfer of \$200 million to supplement the loan loss allowance.

\* Bénéfice net avant virement exceptionnel de 200 millions de dollars à la provision pour pertes sur prêts.

FINANCIAL STATEMENTS • ÉTATS FINANCIERS

---

as at December 31, 1990 • au 31 décembre 1990



## MANAGEMENT'S RESPONSIBILITY FOR FINANCIAL STATEMENTS

---

The Financial Statements contained in this Annual Report have been prepared by Management in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, which conform in all material respects with international accounting standards. The integrity and objectivity of the data in these Financial Statements are Management's responsibility. The Financial Statements include some amounts, such as the allowance for losses on loans, that are necessarily based on Management's best estimates and judgement.

The Corporation's view on the valuation of its sovereign loan assets is and always has been that they are ultimately collectible, although indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. This policy is stated in Note 2 of the Financial Statements as are the two exceptions to this policy, which are "outright repudiation" or "the write-off of asset value agreed to by creditors". The Corporation's Financial Statements have been prepared on this basis, consistent with prior years. The asset and allowance amounts have been concurred with by the Auditor General of Canada in providing an unqualified opinion for 1990.

During 1989-90, the Government of Canada adopted the view that the evolution of the international debt strategy could potentially lead to concerted multilateral agreement to provide debt or debt service reduction by creditor governments and decided to establish allowances against such a contingency, which is now reflected in the Public Accounts of Canada. When the Auditor General of Canada issued an unqualified audit opinion on the Public Accounts for 1989-90, he concurred that these allowances were sufficient to provide for all the obligations of Canada including those arising from its undertaking to EDC whose assets could be affected by this debt strategy.

In the event the Government of Canada participates in such debt or debt service reduction

activities and, consistent with the second exception to EDC's policy on the ultimate collectibility of sovereign debt, EDC has received an undertaking from the Government of Canada that it would compensate EDC fully for any financial consequences to EDC arising from its decisions.

These policies and the undertaking by the Government of Canada are detailed in Note 2 to the Financial Statements and the results of these policies and the undertaking are shown in Note 7.

The Board of Directors is responsible for ensuring that Management fulfills its responsibilities for financial reporting and internal control and exercises this responsibility through the Audit Committee of the Board, which is composed of Directors who are not employees of the Corporation. The Audit Committee meets with Management, the internal auditors and the Auditor General of Canada on a regular basis.

The Board of Directors of EDC is responsible for all business undertaken by the Corporation. Contracts which, in the opinion of the Board of Directors, involve risks for a term or an amount in excess of that which the Corporation would normally undertake, may be entered into under the authority of the Governor General in Council where the Minister considers them to be in the national interest. The Board of Directors has the predominant role in the management of this program and is solely responsible for its administration. Funds required for such contracts are paid to the Corporation by Canada, and funds recovered are remitted to Canada, net of amounts withheld to cover related administrative expenses. The administration of accounts on behalf of Canada is shown in Note 17 to the Corporation's Financial Statements.

The Auditor General of Canada conducts an independent examination, in accordance with generally accepted auditing standards, and expresses his opinion on the Financial Statements. His report is presented on the following page.



R. L. RICHARDSON

President and Chief Executive Officer



M.D.J. BAKKER

Senior Vice-President Finance and Treasurer

## RESPONSABILITÉ DE LA DIRECTION À L'ÉGARD DES ÉTATS FINANCIERS

Les présents états financiers ont été établis par la direction conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. Il incombe à la direction de veiller à ce que les données contenues dans ces états financiers soient présentées de façon intègre et objective. Les états financiers comprennent certains montants, tels la provision pour pertes sur prêts, qui sont fondés sur les meilleures estimations et le jugement de la direction.

La Société a toujours estimé, et estime toujours, que le recouvrement des prêts souverains ne doit pas être mis en doute, même s'il faut accepter des retards indéterminés dans les remboursements de principal et les paiements d'intérêts. Cette politique est énoncée dans la note 2 afférente aux états financiers, de même que les deux exceptions à cette politique, à savoir le refus catégorique d'honorer la dette et la radiation de la valeur d'actif convenue par les créanciers. C'est dans ce contexte que la Société a préparé ses états financiers, tout comme par le passé. Le Vérificateur général du Canada, dans son opinion sans réserve émise à l'égard des états financiers de 1990 de la Société, s'est déclaré d'accord avec la valeur de l'actif et le montant de la provision.

Au cours de l'exercice 1989-1990, le gouvernement du Canada a estimé que la stratégie adoptée à l'égard de l'endettement international pourrait donner lieu à une entente multilatérale concertée entre les gouvernements créanciers qui viserait à réduire la dette ou le service de la dette. Dans cette optique, il a décidé d'établir des réserves pour éventualités, qui figurent maintenant dans les Comptes publics du Canada. Dans son opinion sans réserve émise à l'égard des Comptes publics du Canada pour l'exercice 1989-1990, le Vérificateur général du Canada a indiqué qu'il jugeait ces réserves suffisantes pour couvrir toutes les obligations du Canada, y compris celles découlant de l'engagement pris envers la SEE, dont l'actif pourrait être touché par cette stratégie relative à l'endettement.

Dans l'éventualité où il participerait à de tels plans de réduction de la dette ou du service de la dette, et conformément à la deuxième exception à la politique de la SEE concernant le recouvrement ultime des prêts souverains, le gouvernement du Canada a accepté d'indemniser entièrement la Société pour toutes les conséquences financières qu'elle pourrait subir à la suite des décisions qu'il aurait prises.

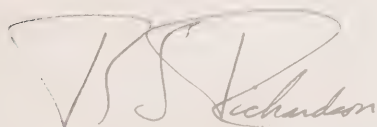
Ces politiques et l'engagement du gouvernement du Canada sont énoncés dans la note 2 afférente aux états financiers, et les résultats de ces politiques et de cet engagement le sont dans la note 7.

Le Conseil d'administration doit veiller à ce que la direction s'acquitte de ses responsabilités en ce qui concerne les rapports financiers et les contrôles internes. Il confie cette tâche au Comité de vérification du Conseil, composé d'administrateurs qui ne sont pas des employés de la Société. Le Comité de vérification rencontre régulièrement les membres de la direction, les vérificateurs internes et les représentants du Vérificateur général du Canada.

Le Conseil d'administration de la SEE est responsable de toutes les opérations entreprises par la Société. Les contrats qui, de l'avis du Conseil d'administration, comportent des risques pour une période ou un montant dépassant ce à quoi la Société s'engagerait normalement, peuvent être autorisés par le Gouverneur général en conseil, si le Ministre les considère dans l'intérêt national. Le Conseil d'administration joue un rôle prépondérant dans la gestion de ce programme, mais ses responsabilités se limitent à l'administration. Les fonds requis pour ces contrats sont versés par le Canada à la Société et les fonds recouvrés sont remis au Canada, déduction faite des montants retenus pour couvrir les frais d'administration connexes. Les comptes administrés pour le Canada sont présentés à la note 17 afférente aux états financiers de la Société.

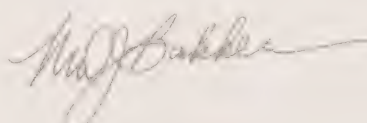
Le Vérificateur général du Canada effectue un examen indépendant, conformément aux normes de vérification généralement reconnues, et formule une opinion sur les états financiers. Son rapport figure à la page suivante.

Le Président et Chef de la direction,



R.L. RICHARDSON

Le Premier vice-président aux Finances et Trésorier,



M.D.J. BAKKER

# AUDITOR'S REPORT

---



AUDITOR GENERAL OF CANADA

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

To the Minister for International Trade

I have audited the balance sheet of the Export Development Corporation as at December 31, 1990 and the statements of income and retained earnings and changes in financial position for the year then ended. These financial statements are the responsibility of the Corporation's management. My responsibility is to express an opinion on these financial statements based on my audit.

I conducted my audit in accordance with generally accepted auditing standards in Canada, conforming with International Auditing Guidelines. Those standards require that I plan and perform an audit to obtain reasonable assurance whether the financial statements are free of material misstatement. An audit includes examining, on a test basis, evidence supporting the amounts and disclosures in the financial statements. An audit also includes assessing the accounting principles used and significant estimates made by management, as well as evaluating the overall financial statement presentation.

In my opinion, these financial statements present fairly, in all material respects, the financial position of the Corporation as at December 31, 1990 and the results of its operations and the changes in its financial position for the year then ended in accordance with generally accepted accounting principles in Canada, conforming with International Accounting Standards. As required by the Financial Administration Act, I report that, in my opinion, these principles have been applied on a basis consistent with that of the preceding year.

Further, in my opinion, the transactions of the Corporation that have come to my notice during my examination of the financial statements have, in all significant respects, been in accordance with Part X of the Financial Administration Act and regulations, the Export Development Act and the bylaws of the Corporation.

A handwritten signature in dark ink, appearing to read "Kenneth M. Dye".

Kenneth M. Dye, F.C.A.  
Auditor General of Canada

Ottawa, Canada  
February 27, 1991



# RAPPORT DU VÉRIFICATEUR



AUDITOR GENERAL OF CANADA

VÉRIFICATEUR GÉNÉRAL DU CANADA

Au ministre du Commerce extérieur

J'ai vérifié le bilan de la Société pour l'expansion des exportations au 31 décembre 1990 et les états des résultats et des bénéfices non répartis et de l'évolution de la situation financière de l'exercice terminé à cette date. La responsabilité de ces états financiers incombe à la direction de la Société. Ma responsabilité consiste à exprimer une opinion sur ces états financiers en me fondant sur ma vérification.

Ma vérification a été effectuée conformément aux normes de vérification généralement reconnues au Canada, en accord avec les Normes de vérification internationales. Ces normes exigent que la vérification soit planifiée et exécutée de manière à fournir un degré raisonnable de certitude quant à l'absence d'inexactitudes importantes dans les états financiers. La vérification comprend le contrôle par sondages des informations probantes à l'appui des montants et des autres éléments d'information fournis dans les états financiers. Elle comprend également l'évaluation des principes comptables suivis et des estimations importantes faites par la direction, ainsi qu'une appréciation de la présentation d'ensemble des états financiers.

À mon avis, ces états financiers présentent fidèlement, à tous égards importants, la situation financière de la Société au 31 décembre 1990, ainsi que les résultats de son exploitation et l'évolution de sa situation financière pour l'exercice terminé à cette date selon les principes comptables généralement reconnus au Canada, en accord avec les Normes comptables internationales. Conformément aux exigences de la Loi sur la gestion des finances publiques, je déclare qu'à mon avis ces principes ont été appliqués de la même manière qu'au cours de l'exercice précédent.

De plus, à mon avis, les opérations de la Société dont j'ai eu connaissance au cours de ma vérification des états financiers ont été effectuées, à tous égards importants, conformément à la partie X de la Loi sur la gestion des finances publiques et ses règlements, à la Loi sur l'expansion des exportations et aux règlements administratifs de la Société.

Le vérificateur général du Canada

Kenneth M. Dye, F.C.A.

Ottawa, Canada  
le 27 février 1991

**BALANCE SHEET**

as at December 31, 1990

(in thousands \$)

**BILAN**

au 31 décembre 1990

(en milliers de dollars)

		1990	1989
<b>ASSETS</b>	<b>ACTIF</b>		
<b>Cash and marketable securities</b>	<b>Encaisse et dépôts négociables</b>		
Cash and short term deposits	Encaisse et titres à court terme	1 127 369	1 175 647
Marketable securities at lower of cost or market	Titres négociables, selon la méthode de la valeur minimale		
(market value: 1990 — \$165,540 1989 — \$182,768)	(valeur marchande : 1990 — 165 540 1989 — 182 768)	165 427	176 670
Accrued interest	Intérêts courus	17 907	23 637
		1 310 703	1 375 954
<b>Loans receivable</b>	<b>Prêts à recevoir</b>		
(Notes 2, 3, 4, 5 and 6)	(Notes 2, 3, 4, 5 et 6)		
Long term	À long terme	5 074 395	4 585 653
Current portion of long term	Partie des prêts à long terme échéant dans les 12 mois	903 502	812 391
		5 977 897	5 398 044
Accrued interest and fees	Intérêts et honoraires courus	123 182	131 527
		6 101 079	5 529 571
Less: allowance for losses on loans (Note 7)	Moins : provision pour pertes sur prêts (Note 7)	409 513	375 951
		5 691 566	5 153 620
<b>Other</b>	<b>Autres</b>		
Recoverable insurance claims (Note 11)	Sinistres recouvrables (Note 11)	8 318	5 127
Unamortized debt discount and issue expenses and other assets	Valeur non amortie de l'escompte à la souscription et des frais d'émission et autres éléments d'actif	29 608	32 089
		37 926	37 216
		7 040 195	6 566 790

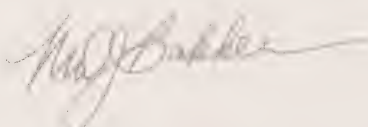
LIABILITIES	PASSIF	1990	1989
<b>Loans payable (Note 12)</b>	<b>Emprunts (Note 12)</b>		
Short term	À court terme	2 195 813	1 975 056
Current portion of long term	Partie des emprunts à long terme échéant dans les 12 mois	708 925	848 376
		2 904 738	2 823 432
Long term	À long terme	2 950 430	2 649 095
		5 855 168	5 472 527
Accrued interest	Intérêts courus	179 702	172 423
		6 034 870	5 644 950
<b>Other liabilities and deferred revenues</b>	<b>Autres éléments de passif et revenu reporté</b>		
Accounts payable	Comptes fournisseurs	17 700	24 204
Deferred insurance premiums	Primes d'assurance reportées	11 120	9 773
Allowance for claims on insurance and guarantees (Note 10)	Provision pour sinistres sur assurances et garanties (Note 10)	46 617	48 659
Deferred loan revenues and other credits	Revenu reporté sur les prêts et autres crédits	143 750	134 369
		219 187	217 005
<b>SHAREHOLDER'S EQUITY</b>	<b>AVOIR DE L'ACTIONNAIRE</b>		
Share capital (Note 13)	Capital-actions (Note 13)	772 000	697 000
Retained earnings	Bénéfices non répartis	14 138	7 835
		786 138	704 835
		7 040 195	6 566 790
Undertakings from the Government of Canada on loans receivable (Note 2)	Engagements du gouvernement du Canada sur les prêts à recevoir (Note 2)		
Commitments and contingent liabilities (Notes 8 and 9)	Engagements et passif éventuel (Notes 8 et 9)		
Approved by the Board of Directors	Approuvé par le Conseil d'administration		

Administrateur



Charles Diamond  
Director

Le chef des Services financiers,



M.D.J. Bakker  
Chief Financial Officer

Administrateur



R.L. Richardson  
Director



STATEMENT OF INCOME AND RETAINED EARNINGS for the year ended December 31, 1990 (in thousands \$)	ÉTAT DES RÉSULTATS ET DES BÉNÉFICES NON RÉPARTIS pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990 (en milliers de dollars)	1990	1989
<b>LOANS AND GUARANTEES</b>	<b>PRÊTS ET GARANTIES</b>		
Interest earned	Intérêts créditeurs	463 325	479 012
Fees earned	Revenus d'honoraires	39 466	34 394
		502 791	513 406
Provision for losses on loans	Provision pour pertes sur prêts	(77 589)	(271 275)
		425 202	242 131
<b>INSURANCE AND GUARANTEES</b>	<b>ASSURANCES ET GARANTIES</b>		
Premiums and fees earned	Primes et revenus d'honoraires	26 613	25 543
Provision for claims	Provision pour sinistres	(18 424)	(12 115)
		8 189	13 428
<b>INVESTMENT INTEREST EARNED</b>	<b>INTÉRÊTS CRÉDITEURS SUR PLACEMENTS</b>	112 919	90 913
<b>EARNINGS NET OF PROVISIONS</b>	<b>REVENU APRÈS DÉDUCTION DES PROVISIONS</b>	546 310	346 472
<b>INTEREST EXPENSE</b>	<b>INTÉRÊTS DÉBITEURS</b>		
Long term	À long terme	313 431	345 002
Short term	À court terme	187 211	162 355
		500 642	507 357
<b>INCOME (LOSS) FROM OPERATIONS</b>	<b>BÉNÉFICE (PERTE) D'EXPLOITATION</b>	45 668	(160 885)
<b>ADMINISTRATIVE EXPENSES</b>	<b>FRAIS D'ADMINISTRATION</b>	39 365	37 950
<b>NET INCOME (LOSS)</b>	<b>BÉNÉFICE NET (PERTE NETTE)</b>	6 303	(198 835)
<b>RETAINED EARNINGS</b>	<b>BÉNÉFICES NON RÉPARTIS</b>		
Beginning of year	Au début de l'exercice	7 835	106 670
Add: transfer from reserve for contingencies	Plus : virement de la réserve pour éventualités	—	100 000
End of year	À la fin de l'exercice	14 138	7 835

STATEMENT OF CHANGES IN FINANCIAL POSITION for the year ended December 31, 1990 (in thousands \$)	EVOLUTION DE LA SITUATION FINANCIÈRE pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990 (en milliers de dollars)	1990	
OPERATIONS	EXPLOITATION		
<b>Statement of Income</b>	<b>État des résultats</b>		
Net income (loss)	Bénéfice net (perte nette)	6 303	(198 835)
Items not affecting cash	Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Provision for losses on loans	Provision pour pertes sur prêts	77 589	271 275
Provision for claims	Provision pour sinistres	18 424	12 115
Accrued interest and fees	Intérêts et honoraires courus	22 116	36 321
Other changes	Autres variations	(21 811)	13 450
		102 621	134 326
<b>Assets and Liabilities</b>	<b>Actif et passif</b>		
Loans receivable disbursed	Versements sur prêts	(1 394 594)	(853 641)
Loans receivable repaid	Remboursements de prêts	851 310	760 610
Items not affecting cash	Éléments sans incidence sur l'encaisse		
Net increase (decrease) in deferred revenue	Augmentation (diminution) nette du revenu reporté	10 621	(13 746)
Interest rescheduled	Intérêts rééchelonnés	(24 856)	(68 452)
Loan interest reversed	Intérêts sur prêts contrepassés	(43 978)	(57 475)
		(601 497)	(232 704)
Cash used in operations	Encaisse utilisée pour l'exploitation	(498 876)	(98 378)
<b>TREASURY</b>	<b>TRÉSORERIE</b>		
Issue of long term debt	Emprunts à long terme	1 007 885	741 605
Repayment of long term debt	Remboursements d'emprunts à long terme	(860 215)	(523 777)
Increase in short term loans	Augmentation des emprunts à court terme	178 352	152 315
Issue of share capital	Émission de capital-actions	75 000	—
Cash provided from financing	Encaisse provenant du financement	401 022	370 143
(Decrease) increase in cash and marketable securities	Augmentation (diminution) de l'encaisse et des titres négociables	(97 854)	271 765
Foreign exchange on opening balance of cash	Incidence du taux de change sur le solde d'ouverture de l'encaisse	38 333	(27 199)
<b>CASH AND MARKETABLE SECURITIES</b>	<b>ENCAISSE ET TITRES NÉGOCIABLES</b>		
Beginning of year	Au début de l'exercice	1 352 317	1 107 751
End of year	À la fin de l'exercice	1 292 796	1 352 317

NOTES TO THE FINANCIAL STATEMENTS  
for the year ended December 31, 1990

1. ACT OF INCORPORATION  
AND CORPORATE MANDATE

Export Development Corporation ("The Corporation") was established on October 1, 1969 by the Export Development Act ("The Act"), a statute of the Parliament of Canada. The Corporation was created as an *agent* of Her Majesty in right of Canada for the purpose of facilitating and developing trade between Canada and other countries, by the provision of loans, guarantees and insurance. The Corporation is accountable for its affairs to Parliament through the Minister for International Trade.

2. SUMMARY OF SIGNIFICANT  
ACCOUNTING POLICIES

These financial statements are prepared in accordance with accounting principles generally accepted in Canada, consistently applied, and conform in all material respects with international accounting standards. A summary of significant accounting policies follows:

Loans Receivable and Undertakings  
from the Government of Canada

Loans receivable, mainly to *sovereign* entities, are stated in the Canadian dollar equivalent of the original amounts disbursed and include where applicable interest capitalized as part of the rescheduling or restructuring process of loans with payment difficulties.

As an *export credit agency* and an *agent* of Her Majesty in right of Canada, the Corporation

NOTES AFFÉRENTES AUX ÉTATS FINANCIERS  
pour l'exercice terminé le 31 décembre 1990

1. LOI DE CONSTITUTION EN SOCIÉTÉ  
ET MANDAT DE LA SOCIÉTÉ

La Société pour l'expansion des exportations ("la Société") a été créée le 1<sup>er</sup> octobre 1969 par une loi du Parlement canadien, la Loi sur l'expansion des exportations ("la Loi"). Mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la Société a pour objet de faciliter et d'accroître les échanges commerciaux entre le Canada et d'autres pays au moyen de prêts, de garanties et d'assurances. Elle relève du Parlement par l'intermédiaire du ministre du Commerce extérieur.

2. RÉSUMÉ DES PRINCIPALES  
CONVENTIONS COMPTABLES

Les présents états financiers ont été établis conformément aux principes comptables généralement reconnus au Canada, appliqués de façon uniforme, et tous leurs points essentiels respectent les normes comptables internationales. On trouvera, ci-après, un résumé des principales conventions comptables :

Prêts à recevoir et engagements  
du gouvernement du Canada

Les prêts à recevoir, principalement consentis à des entités *souveraines*, représentent l'équivalent en dollars canadiens des montants initialement versés. Ils comprennent, le cas échéant, les intérêts capitalisés dans le processus de rééchelonnement ou de restructuration des prêts dont le remboursement présente des difficultés.

En sa qualité d'*organisme de crédit à l'exportation* et de mandataire de Sa Majesté du chef du Canada, la Société bénéficie de la participation du Canada au Club de Paris. Sous les auspices de ce groupe international chargé de



benefits from Canada's membership in the Paris Club, an international group, formed to deal on a multilateral basis with payment difficulties experienced by sovereign entities. Through the auspices of this Club and with subsequent negotiation, rescheduling agreements are arranged coupled with the implementation of International Monetary Fund disciplines to alleviate these payment problems.

It is Management's opinion, based on the Corporation's experience, that except in the rare instance of outright repudiation or the write-off of asset value agreed to by creditors, the *ultimate collectibility of a sovereign obligation is not subject to question* although indefinite delays in repayment of principal and interest may have to be accepted. This opinion is also shared by the Government of Canada.

The Government of Canada is, however, of the view that the evolution of the international debt strategy could lead to concerted multilateral agreement to provide debt and debt service reduction by creditor governments in order to facilitate approved economic adjustment programs by certain debtor countries. The Government of Canada has undertaken to compensate the Corporation fully for any financial consequences arising from the Government's participation in multilateral activities to provide debt and debt service reduction.

#### **Loan Interest and Fees Earned**

Interest is accrued on principal receivable until such time as the loan becomes non-performing. Non-performing is defined as any loan where significant payments have not been received for a period of one hundred and eighty days.

Loan fees are taken into income over the disbursement and repayment periods of a loan.

régler, sur le plan multilatéral, les difficultés de paiement des entités souveraines, des négociations débouchent sur des accords de rééchelonnement auxquels viennent s'ajouter des mesures imposées par le Fonds monétaire international pour alléger ces problèmes de remboursement.

À la lumière de l'expérience acquise, la haute direction est d'avis qu'à l'exception des rares cas de refus catégorique d'honorer la dette ou de radiation de la valeur d'actif convenue par les créanciers, *le recouvrement ultime des obligations souveraines ne doit pas être mis en doute*, même s'il faut accepter des retards indéterminés dans les remboursements de principal et les paiements d'intérêts. Cette opinion est également celle du gouvernement du Canada.

Le gouvernement du Canada estime cependant que la stratégie adoptée à l'égard de l'endettement international pourrait donner lieu à des ententes multilatérales entre les gouvernements créditeurs qui viseraient à réduire la dette et le service de la dette afin de faciliter l'application des programmes officiels de redressement économique adoptés par certains pays débiteurs. Il s'est engagé à indemniser entièrement la Société pour toutes les conséquences financières qu'elle pourrait subir s'il participait à ces ententes.

#### **Intérêts créditeurs et revenus d'honoraires sur les prêts**

L'intérêt court sur le principal à recevoir jusqu'à ce que le prêt soit jugé non productif. Par prêt non productif, il faut entendre un prêt pour lequel on n'a pas reçu de versements importants pendant cent quatre-vingts jours.

Les honoraires sur les prêts sont comptabilisés au revenu pendant les périodes de versement et de remboursement des prêts.

### Non-current Loans Receivable

Subsequent to a review of the payment history and an assessment of the collectibility of the loans, the Corporation may deem certain loans *non-current*. *Non-current* is defined as any loan where there is significant doubt as to collectibility in the short to medium term, where significant payments have not been received for a period of one year after a rescheduling agreement has been signed, or two years where rescheduling measures have not been undertaken. As a result, the Corporation terminates all interest accruals on these loans and reverses previously accrued interest over a period of up to twelve months following the loan becoming *non-current*. As well, the capitalization of interest in future rescheduling agreements is not recognized for accounting purposes.

*Non-current* loans are restored to an accrual basis when regular repayment patterns of all or substantially all amounts due have been established.

### Allowance for Losses on Loans Receivable

The allowance for losses on loans is based on a review of collectibility, at least annually, of all loans to *commercial* and *sovereign* borrowers. As the result of the review of all loans to *commercial* borrowers, the Corporation charges to income an amount sufficient to specifically provide for potential losses on the *commercial* loans receivable portfolio to reflect the impairment of the related *commercial* loan assets.

In addition to *specific allowances* for losses on commercial loans, the Corporation prudently sets aside a *general allowance* based on Management's best estimates on the

### Prêts non courants

Après examen des antécédents de paiement et évaluation des possibilités de recouvrement des prêts, la Société peut juger certains prêts *non courants*. Par prêt *non courant*, il faut entendre un prêt dont le recouvrement présente de sérieux doutes à court ou moyen terme, un prêt pour lequel on n'a pas reçu de versements importants pendant un an depuis la signature d'un accord de rééchelonnement, ou pendant deux ans en l'absence de mécanismes de rééchelonnement. À ce moment-là, la Société ne comptabilise plus au revenu les intérêts à recevoir sur ce prêt et passe une écriture de contrepassation des intérêts accumulés précédemment au cours de la période de 12 mois qui suit le moment où le prêt devient *non courant*. De même, aux fins comptables, on ne reconnaît pas la capitalisation des intérêts dans les accords de rééchelonnement subséquents.

Lorsque l'on a pu établir que l'ensemble ou la plupart des montants exigibles font l'objet de remboursements réguliers, on reprend la méthode de la comptabilité d'exercice.

### Provision pour pertes sur prêts à recevoir

La provision pour pertes sur prêts est établie après examen, au moins une fois l'an, de la valeur de recouvrement de tous les prêts consentis à des emprunteurs *commerciaux* et *souverains*. À la suite de l'examen de tous les prêts consentis à des emprunteurs *commerciaux*, la Société impute au revenu un montant suffisant, spécialement destiné à couvrir les sinistres éventuels sur le portefeuille des prêts commerciaux à recevoir pour tenir compte de la diminution du poste d'actif se rapportant aux prêts commerciaux.

En plus de la *provision spéciale* pour pertes sur prêts commerciaux, la Société constitue prudemment une *provision générale*, fondée

commercial and sovereign loans receivable portfolio for which no specific provision has been made.

#### **Recoverable Claims**

Claims payments are recorded at estimated recoverable values. Non-recoverable amounts are charged to the appropriate allowance for claims on insurance and guarantees. Subsequent net gains or losses on recovery are credited or charged to the allowance.

#### **Allowance For Claims on Insurance and Guarantees**

The Corporation provides for claims based on *claims experience* augmented, if necessary, by a specific provision based on a review of contingent liabilities.

#### **Interest Expense**

Interest expense includes hedging expenses, and the amortization of debt discount and issue expenses which are charged to income over the life of the debt.

#### **Insurance Premiums**

Insurance premiums and fees are earned in Canada. For short term insurance policies, premiums are taken into income at the commencement of coverage. Premiums on other export insurance policies are taken into income using methods which generally reflect the exposures over the terms of the policies.

sur les meilleures estimations de la direction, sur le portefeuille des prêts à recevoir commerciaux et souverains pour lesquels aucune provision spéciale n'a été instituée.

#### **Sinistres recouvrables**

Les indemnités payées sont comptabilisées aux valeurs de récupération estimatives. Les sommes non recouvrables sont imputées à la provision pertinente pour sinistres sur assurances et garanties. Les gains ou pertes nets qui en découlent sont portés au crédit ou au débit de la provision.

#### **Provision pour sinistres sur assurances et garanties**

La Société constitue une provision qui tient compte des *sinistres* subis antérieurement, provision à laquelle peut venir se greffer une provision spéciale, après étude du passif éventuel.

#### **Intérêts débiteurs**

Les intérêts débiteurs comprennent les dépenses de couverture et l'amortissement linéaire, sur la durée de la dette, de l'escompte à la souscription et des frais d'émission.

#### **Primes d'assurance**

Les primes et honoraires d'assurance sont perçus au Canada. Pour les polices d'assurance à court terme, les primes sont comptabilisées au revenu dès que la protection entre en vigueur. En ce qui concerne les autres polices d'assurance à l'exportation, les primes sont comptabilisées au revenu selon les méthodes qui reflètent généralement la part des risques assumés pendant la durée des polices.



### **Translation of Foreign Currency**

The Corporation hedges its U.S. dollar assets and liabilities on a *total portfolio* basis. Any net exposure to future changes in the U.S. dollar foreign exchange rate is due to short term timing differences in cash flows. It is the Corporation's policy to manage assets and liabilities denominated in U.S. dollars in such a way as to minimize this net exposure. Accordingly, assets and liabilities denominated in U.S. dollars are translated into Canadian dollars at exchange rates prevailing at year-end.

Income and expenses are translated at average monthly exchange rates in effect during the year. Exchange gains and losses resulting from the translation of foreign currency balances and transactions are reported with investment interest earned.

### **Treasury Financing Activities**

The Treasury group engages in a variety of trading activities including contracts relating to the purchase and sale of securities, foreign exchange, interest rate and currency futures, interest rate swaps, and forward rate agreements. With the exception of transactions designated as hedges, the instruments and future commitments arising from these transactions are marked to market and the resulting gain or loss recorded in income. Gains or losses arising from transactions designated as hedges are deferred and recognized in income over the remaining life of the hedged item.

### **Conversion des devises**

La Société couvre ses éléments d'actif et de passif en dollars américains sur l'ensemble de son portefeuille. Les risques nets associés aux fluctuations du taux de change du dollar américain sont attribuables à des décalages de trésorerie à court terme. La Société gère ses éléments d'actif et de passif libellés en dollars américains de façon à minimiser ces risques nets. Il s'ensuit que les éléments d'actif et de passif en dollars américains sont convertis en dollars canadiens, aux taux de change en vigueur à la fin de l'exercice.

Les revenus et les dépenses sont convertis aux taux de change moyens mensuels en vigueur pendant l'exercice. Les gains et les pertes découlant de la conversion des soldes et des opérations en devises sont portés aux intérêts créditeurs sur placements.

### **Activités de financement de la trésorerie**

Le groupe de la Trésorerie réalise de nombreuses opérations en bourse, notamment des achats et ventes de titres, des opérations de change, des contrats à terme pour les taux d'intérêt et les devises, des swaps de taux d'intérêt et des contrats sur taux d'intérêt à terme. À l'exception des opérations de couverture, les instruments et engagements à terme découlant de ces opérations sont réévalués à chaque arrêté comptable, et les gains ou pertes qui en résultent sont inclus dans le revenu. Les gains ou pertes découlant des opérations de couverture sont différés et comptabilisés au revenu pendant le restant de la durée de l'élément couvert.

3. LOANS RECEIVABLE

(in thousands \$)

Loans receivable from both sovereign and commercial borrowers are mostly at fixed interest rates established in competition with similiar export credit agencies in other countries and generally below commercial rates.

These loans mature as follows:

3. PRÊTS À RECEVOIR

(en milliers de dollars)

Les prêts à recevoir des emprunteurs souverains et commerciaux sont pour la plupart consentis à des taux d'intérêt fixes compétitifs par rapport à ceux que pratiquent les organismes de crédit à l'exportation semblables dans d'autres pays et sont généralement inférieurs aux taux commerciaux.

Les échéances de ces prêts se présentent comme suit :

		1990	1989
Non-current (Note 6)	Non courants (Note 6)	1 323 811	1 019 841
Within 12 months — fixed	A moins de 12 mois — taux fixes	519 265	575 597
— floating	— taux flottants	334 176	172 333
Overdue	En souffrance	50 061	64 461
1991	1991	—	661 668
1992	1992	750 181	566 677
1993	1993	505 019	473 580
1994	1994	497 399	435 324
1995	1995	443 737	382 226
1996 and thereafter	1996 et au-delà	1 554 248	1 046 337
Total	Total	5 977 897	5 398 044
Commercial loans included above	Prêts commerciaux inclus ci-dessus	942 694	680 633
Floating rate loans, generally based on LIBOR rates, included in total loans	Prêts à taux flottants, généralement basés sur les taux LIBOR, compris dans le montant total des prêts	2 134 249	1 563 607

The geographic distribution of these loans is as follows:

La répartition géographique de ces prêts est la suivante :

		1990	1989
Pacific and Asia	Pacifique et Asie	1 215 893	996 739
Middle East and Africa	Moyen-Orient et Afrique	1 590 381	1 622 601
Europe	Europe	856 678	870 337
North America and Caribbean	Amérique du Nord et Antilles	1 085 764	811 530
South America	Amérique du Sud	1 229 181	1 096 837
Total	Total	5 977 897	5 398 044

4. OVERDUES ON CURRENT  
LOANS RECEIVABLE

(in thousands \$)

Amounts overdue consist of *principal instalments* and *billed interest and fees* that have not been received in accordance with the specified terms contained in the related loan agreements.

The geographic distribution of the overdue principal and recognized interest and fees, in the amounts of \$50,061 (1989 — \$64,461) and \$31,775 (1989 — \$27,006) respectively, is as follows:

4. PRÊTS À RECEVOIR COURANTS  
EN SOUFFRANCE

(en milliers de dollars)

Les montants en souffrance comprennent les *remboursements de principal* et les *intérêts et honoraires facturés* qui n'ont pas été reçus conformément aux modalités des conventions de prêts auxquelles ils se rapportent.

La répartition géographique du principal en souffrance et des intérêts et honoraires reconnus, s'élevant respectivement à 50 061 \$ (1989 — 64 461 \$) et à 31 775 \$ (1989 — 27 006 \$), s'établit comme suit :

		1990	1989
Pacific and Asia	Pacifique et Asie	1	111
Middle East and Africa	Moyen-Orient et Afrique	11 590	82 170
Europe	Europe	8 449	899
North America and Caribbean	Amérique du Nord et Antilles	987	1 707
South America	Amérique du Sud	60 809	6 580
Total	Total	81 836	91 467



**5. RESCHEDULED AND RESTRUCTURED AMOUNTS ON CURRENT LOANS RECEIVABLE**  
(in thousands \$)

*Rescheduled and restructured amounts during the year are as follows:*

**5. MONTANTS RÉÉCHELONNÉS ET RÉAMÉNAGÉS SUR LES PRÊTS À RECEVOIR COURANTS**  
(en milliers de dollars)

*Les montants rééchelonnés et réaménagés au cours de l'exercice se présentent comme suit :*

		1990	1989
Principal	Principal	91 580	172 855
Interest	Intérêts	18 016	40 758
Total	Total	109 596	213 613
Total outstanding on rescheduled and restructured loans	Total des montants en cours sur les prêts rééchelonnés et réaménagés	655 682	608 302
Commercial amounts included above	Prêts commerciaux compris ci-dessus	29 761	32 852
Amounts overdue	Montants en souffrance	50 175	8 501

**6. NON-CURRENT LOANS RECEIVABLE**  
(in thousands \$)

*Due to the weakening of economic conditions over time, certain loans where there is risk of long repayment delays or, in respect of commercial loans, significant doubt as to collectibility are placed in the non-current category. Non-current amounts receivable are as follows:*

**6. PRÊTS À RECEVOIR NON COURANTS**  
(en milliers de dollars)

*En raison de l'affaiblissement progressif de la conjoncture économique, certains prêts dont les remboursements présentent des risques de retards prolongés ou, dans le cas des prêts commerciaux, dont le recouvrement semble fort douteux, sont placés dans la catégorie des prêts non courants. Les montants des prêts non courants s'établissent comme suit :*

		1990	1989
Sovereign, mainly in South America, Europe and Africa	Prêts souverains, surtout en Amérique du Sud, en Europe et en Afrique	1 318 523	936 904
Commercial	Prêts commerciaux	5 288	82 937
Total	Total	1 323 811	1 019 841

## 7. ALLOWANCE FOR LOSSES ON LOANS

(in thousands \$)

*Allowance for losses are as follows:*

## 7. PROVISIONS POUR PERTES SUR PRÊTS

(en milliers de dollars)

*Les provisions pour pertes s'établissent comme suit :*

		1990	1989
General allowance, beginning of year	Provision générale au début de l'exercice	324 872	107 819
Provision expense	Frais relatifs à la provision	77 589	271 275
Transfers and (interest reversed)	Transferts et (intérêts contrepassés)	43	(54 222)
General allowance, end of year	Provision générale à la fin de l'exercice	402 504	324 872
Specific allowance, beginning of year	Provision spéciale au début de l'exercice	51 079	58 816
Recoveries and write-offs	Recouvrements et radiations	(44 070)	(7 737)
Specific allowance, end of year	Provision spéciale à la fin de l'exercice	7 009	51 079
Total balance sheet allowance	Total des provisions du bilan	409 513	375 951

In the event the Government participates in multilateral activities to provide debt and debt service reduction, the Government has agreed to compensate the Corporation fully for any financial consequences to the Corporation arising from its decisions. Parliamentary approval would be required to transfer the funds to the Corporation for such compensation. The Auditor General of Canada has pointed out, after working with an independent consultant, that had it not been for this undertaking, the Corporation's allowances for losses on loans should have been at least \$900 million higher than presently stated.

In addition, in an earlier decision, the Government of Canada, as part of its initiative to provide concessional terms for rescheduling the debt of the poorest countries, has agreed to

Au cas où le gouvernement participerait à des ententes multilatérales visant à réduire la dette et le service de la dette, il a accepté d'indemniser entièrement la Société pour toutes les conséquences financières qu'elle pourrait subir à la suite des initiatives qu'il pourrait prendre à cet égard. Le transfert des fonds d'indemnisation devrait alors être sanctionné par le Parlement. Après avoir obtenu l'avis d'un consultant indépendant, le Vérificateur général du Canada a souligné que, sans cette initiative, la provision pour pertes sur prêts de la Société aurait dû être augmentée d'au moins 900 millions de dollars.

Par ailleurs, dans une décision antérieure prise dans le cadre de ses initiatives visant à assortir de conditions concessionnelles le rééchelonnement de la dette des pays les plus pauvres, le gouvernement du Canada a convenu d'aider ces pays en réglant directement à la Société les intérêts se rapportant aux emprunts contractés auprès d'elle.

provide them with interest assistance to be paid directly to the Corporation, on their debts to the Corporation.

By these agreements with the Government of Canada, the Corporation is shielded from the consequences of current and potential multi-lateral debt and debt service reduction strategies affecting its sovereign loan portfolio.

The establishment by the Government of Canada of allowances and a contingency reserve in order to participate in potential multilateral debt and debt service reduction activities and the compensation undertakings put in place by the Government establish a realistic option for the settlement of the international sovereign debt problem and limit the Corporation's exposure to the consequences thereof.

The Corporation therefore considers that these Government undertakings, in addition to the Corporation's general loan loss allowance policy, adequately provide for any financial impact of uncertainties relating to the sovereign loan portfolio.

The Corporation also has off balance sheet non-accrued interest receivables as follows (in thousands \$):

Grâce à ces ententes avec le gouvernement du Canada, la Société n'aura pas à subir les conséquences, sur son portefeuille des prêts souverains, des stratégies actuelles et éventuelles de réduction de la dette et du service de la dette adoptées à l'échelle multilatérale.

La décision du gouvernement du Canada d'établir des provisions et une réserve pour éventualités afin de participer à des ententes éventuelles multilatérales sur la réduction de la dette et du service de la dette, et les mesures de compensation qu'il a prises, créent une option réaliste pour le règlement du problème des dettes souveraines et limitent les conséquences que ces ententes pourraient entraîner pour la Société.

En conséquence, la Société estime que les garanties gouvernementales, qui viennent s'ajouter à sa politique à l'égard de la provision générale pour pertes sur prêts, suffisent à contrer les incidences financières éventuelles des incertitudes concernant son portefeuille des prêts souverains.

En outre, la Société a des intérêts à recevoir non courus hors bilan, qui s'établissent comme suit (en milliers de dollars) :

		1990	1989
Non-accrued interest receivable, beginning of year	Intérêts à recevoir non courus au début de l'exercice	462 064	341 122
Non-current interest revenue, during the year	Intérêts créditeurs non courants pendant l'exercice	170 435	124 681
Non-performing interest revenue	Intérêts créditeurs non productifs	14 855	—
Recoveries and write-offs	Recouvrements et radiations	954	(3 739)
Non-accrued interest receivable, end of year	Intérêts à recevoir non courus à la fin de l'exercice	648 308	462 064



The provision expense, the non-current interest revenue, and the non-performing interest revenue have the effect of adding to the total balance sheet allowance and the non-current interest receivable \$262 879 for 1990 compared to \$395,956 for 1989.

#### 8. LOANS — STATUTORY LIMITS AND COMMITMENTS

The Act allows the Corporation to have outstanding *loans* and *commitments* to foreign borrowers up to a maximum of \$15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$8,114 million (1989 — \$7,652 million). Of this amount, *undisbursed commitments* on signed loan agreements are \$1,894 million (1989 — \$2,195 million) with the balance representing loans receivable and loans with recourse to the Corporation.

The Corporation expects to fund these undisbursed commitments *near the time* of their disbursement, typically over a three year period, by issuing a combination of debt instruments in world capital markets at commercial rates of interest and capital stock. The Corporation generally attempts to *match* debt maturities and currencies with those of its loans.

#### 9. INSURANCE — STATUTORY LIMITS AND CONTINGENT LIABILITIES

The Act specifies that the Corporation can incur liabilities under contracts of *insurance*, *related guarantees* and *guarantees* pertaining to the lending program up to a *maximum* of \$15 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$4,780 million (1989 — \$4,383 million).

Les frais relatifs à la provision et les intérêts créditeurs non courants et non productifs ont pour effet d'augmenter le total des provisions du bilan et les intérêts à recevoir non courants de 262 879 \$ pour 1990 (par rapport à 395 956 \$ pour 1989).

#### 8. PRÊTS — LIMITES STATUTAIRES ET ENGAGEMENTS

Aux termes de la Loi, la Société peut avoir des prêts et des engagements avec des emprunteurs étrangers jusqu'à concurrence de 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 8 114 millions de dollars (1989 — 7 652 millions de dollars). Sur ce montant, les *engagements non déboursés* relatifs à des conventions de prêts signées représentent 1 894 millions de dollars (1989 — 2 195 millions de dollars). Le solde représente les prêts à recevoir et les prêts avec recours contre la Société.

La Société compte financer ces engagements non déboursés *peu avant* leurs versements, généralement sur une période de trois ans, en émettant des titres de créance sur les marchés financiers internationaux, à des taux d'intérêt commerciaux, et en augmentant le capital-actions. De façon générale, la Société s'efforce d'*appairer* les échéances et les devises de ses emprunts avec celles de ses prêts.

#### 9. ASSURANCES — LIMITES STATUTAIRES ET PASSIF ÉVENTUEL

La Loi prévoit que la responsabilité de la Société en vertu des contrats d'*assurance*, des *garanties afférentes* et des *garanties* émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais *dépasser* 15 milliards de dollars. La situation de la Société à l'égard de cette limite, établie conformément à la Loi, est de 4 780 millions de dollars (1989 — 4 383 millions de dollars).

Contingent liabilities with respect to insurance and all guarantees of the Corporation included in the above positions are as follows (in thousands \$):

Le passif éventuel de la Société à l'égard des assurances et de toutes les garanties qui est compris dans les situations ci-dessus se présente comme suit (en milliers de dollars) :

		1990	1989
Pacific and Asia	Pacifique et Asie	795 639	785 472
Middle East and Africa	Moyen-Orient et Afrique	525 318	594 995
Europe	Europe	898 819	527 560
North America and Caribbean	Amérique du Nord et Antilles	946 828	1 079 819
South America	Amérique du Sud	362 022	227 980
Total	Total	3 528 626	3 215 826

10. INSURANCE AND GUARANTEES — ALLOWANCE FOR CLAIMS

(in thousands \$)  
The experience under short and medium term programmes is as follows:

10. ASSURANCES ET GARANTIES — PROVISION POUR SINISTRES

(en milliers de dollars)  
L'évolution des programmes à court et à moyen terme se présente comme suit :

		1990	1989
Allowance, beginning of year	Provision au début de l'exercice	48 659	44 567
Provision during the year	Provision pendant l'exercice	18 424	12 115
Net write-offs	Radiations nettes	(20 466)	(8 023)
Allowance, end of year	Provision à la fin de l'exercice	46 617	48 659

**11. RECOVERABLE INSURANCE CLAIMS**

(in thousands \$)

Activity for the year is as follows:

**11. SINISTRES RECOUVRABLES**

(en milliers de dollars)

Activité pour l'exercice :

		1990	1989
Recoverable claims, beginning of year	Sinistres recouvrables au début de l'exercice	5 127	10 157
Claims paid	Sinistres réglés	28 149	19 793
Claims recovered	Sinistres recouvrés	(4 945)	(16 231)
Net write-downs	Réductions nettes	(20 013)	(8 592)
Recoverable claims, end of year	Sinistres recouvrables à la fin de l'exercice	8 318	5 127

**12. LOANS PAYABLE**

The Act allows the Corporation to borrow up to a *maximum of ten times the aggregate* of its paid-in capital from time to time and the retained earnings, if any, determined in accordance with the most recent *audited* financial statements. As at December 31, 1990 and based on paid-in capital only, this formula produced a limit of at least \$7,720 million (1989 — \$6,970 million) against which borrowings amounted to \$5,855 million (1989 — \$5,473 million).

**12. EMPRUNTS**

La Loi autorise la Société à emprunter jusqu'à *concurrence d'un montant égal à dix fois* le total du capital versé établi de temps à autre et des bénéfices non répartis éventuels figurant aux états financiers *vérifiés* les plus récents. Au 31 décembre 1990, selon cette formule, la limite d'emprunt était d'au moins 7 720 millions de dollars (1989 — 6 970 millions de dollars) et les emprunts s'élevaient à 5 855 millions de dollars (1989 — 5 473 millions de dollars).



Loans payable mature as follows  
(in thousands \$):

Les échéances des emprunts se présentent  
comme suit (en milliers de dollars) :

			1990	1989
Within 12 months	— fixed	À moins de douze mois		
	— floating	— taux fixes	<b>457 026</b>	674 263
		— taux flottants	<b>2 447 712</b>	2 149 169
1991		1991	—	499 071
1992		1992	<b>725 860</b>	725 887
1993		1993	<b>760 276</b>	226 227
1994		1994	<b>123 743</b>	74 561
1995		1995	<b>72 173</b>	5 564
1996 and thereafter		1996 et au-delà	<b>1 268 378</b>	1 117 785
Total		Total	<b>5 855 168</b>	5 472 527
Commercial loans included above at fixed rates		Prêts commerciaux inclus ci-dessus à des taux fixes	<b>2 372 819</b>	2 610 061
Floating rate and short term fixed rate revolving loans		Prêts renouvelables à des taux flottants ou à des taux fixes à court terme	<b>3 482 349</b>	2 862 466

The Corporation also had lines of credit and overdraft facilities aggregating **\$2,451** million at December 31, 1990 (1989 — \$2,572 million).

La Société disposait également de lignes de crédit et de facilités de découvert s'élevant à **2 451** millions de dollars au 31 décembre 1990 (1989 — 2 572 millions de dollars).

### 13. SHARE CAPITAL

The authorized share capital is \$1.5 billion consisting of 15 million shares with a par value of \$100 each. The number of shares *issued* and *fully paid* is **7,720** thousand (1989 — 6,970 thousand). During the year, the Corporation has issued **750** thousand shares for a consideration of \$75 million.

### 13. CAPITAL-ACTIONS

Le capital-actions autorisé est de 1,5 milliard de dollars, soit 15 millions d'actions d'une valeur nominale de 100 \$ chacune. Le nombre d'actions *émises* et *entièrement libérées* est de **7 720 000** (1989 — 6 970 000). Au cours de l'exercice, la Société a émis **750 000** actions d'une valeur de 75 millions de dollars.

#### 14. FOREIGN CURRENCY BALANCES

(in thousands \$)

The Corporation has substantial *assets* and *liabilities* in U.S. dollars and in other currencies. The Canadian dollar equivalent after taking into consideration forward exchange contracts is as follows:

#### 14. SOLDES EN DEVISES

(en milliers de dollars)

La Société possède un *actif* et un *passif* considérables en *dollars américains* et en d'autres *devises*. Compte tenu des contrats de change à terme, l'équivalent en dollars canadiens s'établit comme suit :

		1990	1989
U.S. Dollars	Dollars américains		
Assets	Actif	5 489 990	4 826 158
Liabilities	Passif	5 335 082	4 825 916
Net exposure	Situation nette	154 908	242
Rate of exchange U.S. \$1.00	Taux de change pour 1 \$ US	1.1599	1.1585
Other Currencies	Autres devises		
Assets	Actif	376 000	396 499
Liabilities	Passif	392 138	368 130
Net exposure	Situation nette	(16 138)	28 369

#### 15. OFF-BALANCE SHEET FINANCIAL ACTIVITIES

The Corporation reports on its activities in Canadian funds; however, it deals extensively in other currencies in order to meet customer requirements and to source funds to the best advantage.

In any transaction there is always an inherent risk of loss. These risks may be classified as credit risks, wherein the counterparty to a transaction does not perform as agreed, or market risks where an exposure exists as a result of changes in foreign exchange and interest rates.

#### 15. ACTIVITÉS FINANCIÈRES HORS BILAN

La Société rend compte de ses activités en dollars canadiens; cependant, elle traite souvent dans d'autres devises pour répondre aux besoins de sa clientèle et trouver les meilleures sources de financement possibles.

Toute opération comporte nécessairement un risque de perte. Il peut s'agir de risques bancaires, par exemple lorsque l'autre partie à une opération ne respecte pas les termes de l'entente, ou de risques inhérents au marché par suite de fluctuations dans les taux de change et les taux d'intérêt.

La Société limite ses risques bancaires en ne traitant qu'avec des établissements financiers bénéficiant d'une cote de solvabilité très élevée.

The Corporation limits its exposure to credit risk by dealing only with financial institutions having very high credit ratings. Internal procedures establish proper credit approvals, controls and monitoring.

As a normal course of business, the Corporation enters into a wide range of financial arrangements to reduce the market risks of adverse changes in foreign exchange and interest rates and to reduce its funding costs. The financial instruments used to effect these results would normally include: *currency and interest rate swaps, options, caps and floors, forward and spot conversions, and futures.*

A typical *currency swap* involves the immediate purchase (or sale) of a foreign currency and the simultaneous sale (or purchase) of future commitments. An *interest rate swap* involves the exchange of interest rate flows over a defined period of time based on a notional amount. The Corporation has *currency swap* contracts amounting to \$1,693 million in *principal value* and *interest rate swap* contracts with a notional principal value of \$1,339 million. The *currency and interest rate swap* contracts have a net credit exposure of \$265 million when valued at market replacement cost and the largest singular exposure to any institution amounts to \$74 million.

*Options* represent the right to buy or sell financial instruments, usually containing foreign exchange or interest components, at a predetermined price, in exchange for an agreed upon sum of money paid or received at the commencement of a specified period. If the right is not exercised in the specified period, the *option* expires. An *option* is attached to one of the *interest rate swap* agreements of U.S. \$150

De plus, elle possède des mécanismes internes pour les approbations de crédit, leur suivi et leur contrôle.

Dans le cadre normal de ses activités, la Société est appelée à conclure une vaste gamme d'ententes financières dans le but de réduire, d'une part, les risques qu'entraînent les changements défavorables des taux de change et des taux d'intérêt et, d'autre part, ses coûts de financement. Les instruments financiers généralement utilisés à cette fin comprennent les *swaps de devises* et de *taux d'intérêt*, les *options*, les *taux plafonds et planchers*, les *conversions à terme et ponctuelles*, et les *contrats à terme*.

Une opération typique de *swap de devises* comporte l'achat (ou la vente) direct d'une devise étrangère et la vente (ou l'achat) simultanée d'engagements à terme. Un *swap de taux d'intérêt* est un arrangement qui permet l'échange de taux d'intérêt variables pendant une période déterminée, sur la base d'un montant théorique. La Société a conclu des *contrats de swap de devises* dont le principal est évalué à 1 693 millions de dollars, et des *contrats de swap de taux d'intérêt* dont l'échange théorique est évalué à 1 339 millions de dollars. Les *contrats de swap de devises* et de *taux d'intérêt* présentent un risque bancaire net de 265 millions de dollars pour ce qui est de leur valeur de remplacement sur le marché, et le plus grand risque pour un établissement donné s'élève à 74 millions de dollars.

Les *options* confèrent le droit, contre paiement ou réception d'une certaine somme au début d'une période déterminée, d'acheter ou de vendre des instruments financiers à un prix fixé d'avance, dans la monnaie choisie, et de toucher des intérêts. Si ce droit n'est pas exercé durant la période déterminée, l'*option* prend fin. Une des ententes de *swap de taux d'intérêt* de 150 millions de dollars américains



million entered into by the Corporation. This *option* which the Corporation sold gives the buyer the right to terminate the *swap* prior to August 1, 1996.

*Caps and floors* represent financial agreements wherein interest rate protection limits are purchased or sold. The Corporation has sold LIBOR *caps* on U.S. \$350 million notional principal value. Exposure under these *caps* will exist in whole or part until 1998.

*Forward contracts* are specifically negotiated arrangements which will convert a currency instrument to another currency at a future date. All contractual terms are fixed, which eliminates foreign exchange risk but a minimal amount of credit risk exists. The total amount of *forward contracts* are \$2,286 million.

*Futures contracts* represent publicly traded obligations locking in specific currency or rate levels at a known future date. The credit risk is extremely low due to margin requirements, daily settling of accounts and the use of recognized exchanges. There are no *futures contracts* in place as at December 31, 1990.

## 16. RELATED PARTY TRANSACTIONS

The Corporation is a Crown corporation wholly owned by Canada and an agent of Her Majesty in right of Canada. Therefore, all of the Corporation's borrowings carry the full faith and credit of Canada.

The Government of Canada has established an understanding that it may seek Parliamentary appropriations to eliminate any losses the Corporation might incur.

The Corporation is not subject to the requirements of the Income Tax Act with respect to its earnings.

que la Société a conclue est assortie d'une *option*. La Société a vendu cette option et l'acheteur a le droit de résilier le *contrat* avant le 1<sup>er</sup> août 1996.

Les *taux plafonds* et *planchers* font suite à des ententes financières dans le cadre desquelles on achète ou on vend des limites de protection des taux d'intérêt. La Société a vendu des *taux LIBOR plafonds* sur un capital théorique d'une valeur de 350 millions de dollars américains. Les risques se rapportant à ces *taux* subsisteront totalement ou partiellement jusqu'en 1998.

Les *contrats de change à terme* sont le résultat d'ententes spéciales aux termes desquelles un instrument libellé dans une devise sera ultérieurement converti en une autre. Toutes les modalités contractuelles sont fixes, si bien que les risques de change sont éliminés, mais il subsiste néanmoins un risque bancaire minime. Les *contrats à terme* ont une valeur globale de 2 286 millions de dollars.

Les *contrats à terme d'instruments financiers* portent sur des obligations négociées publiquement pour lesquelles la devise ou les taux sont bloqués à une date ultérieure connue. Les risques bancaires sont extrêmement faibles à cause des exigences relatives à la marge d'intérêt, du règlement quotidien des comptes et du recours à des méthodes de change reconnues. Aucun *contrat à terme d'instruments financiers* n'a été conclu au 31 décembre 1990.

## 16. OPÉRATIONS ENTRE APPARENTÉS

La Société est une société d'État dont la totalité des actions appartient au gouvernement du Canada et est mandataire de Sa Majesté du chef du Canada. Tous les emprunts de la Société bénéficient donc de la garantie intégrale et du crédit du Canada.

Le gouvernement du Canada a convenu de demander des affectations budgétaires au Parlement pour que la Société puisse couvrir ses pertes éventuelles.

La Société n'est pas assujettie à la Loi de l'impôt sur le revenu en ce qui concerne ses bénéfices.

17. ACCOUNTS ADMINISTERED FOR CANADA

(a) Pursuant to the Act, the Corporation *administers for Canada* certain loans and insurance programs entered into under the authority of the Governor in Council for which the Board of Directors has the predominant role in the management of the program and is solely responsible for its administration. These accounts are maintained separately from the Corporation's accounts, and are consolidated annually as at March 31 with the Financial Statements of the Government of Canada which are reported upon separately by the Auditor General of Canada. The assets administered for Canada, mainly *loans receivable* and *accrued interest* and *fees* recorded in accordance with accounting policies and practices approved by the Government of Canada, amounted to \$1,256 million (1989 — \$1,027 million).

(b) Statutory limits, commitments and contingent liabilities.

The Act allows the Accounts administered for Canada to have outstanding loans and commitments to foreign borrowers up to a *maximum* of \$6 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$1,532 million (1989 — \$1,375 million).

The Act also specifies that the Accounts administered for Canada can incur liabilities under contracts of *insurance, related guarantees* and *guarantees* pertaining to the lending program up to a maximum of \$7 billion. The position against this limit, determined in accordance with the requirements of the Act, is \$89 million (1989 — \$62 million). Contingent liabilities of the Accounts administered for Canada included in the above positions amounted to \$84 million (1989 — \$58 million).

17. COMPTES ADMINISTRÉS POUR LE CANADA

a) Aux termes de la Loi, la Société *administre pour le Canada* certains programmes de prêts et d'assurances autorisés par le Gouverneur en conseil, pour lesquels le Conseil d'administration n'est pas responsable, sauf en ce qui concerne l'administration des contrats. Ces comptes sont maintenus distinctement des comptes de la Société et sont intégrés chaque année, au 31 mars, dans les états financiers du gouvernement du Canada, qui font l'objet d'un rapport distinct du Vérificateur général du Canada. Les éléments d'actifs administrés pour le Canada, comportant essentiellement des *prêts à recevoir* et des *intérêts et honoraires courus*, comptabilisés selon les pratiques comptables établies par le gouvernement du Canada, se sont élevés à 1 256 millions de dollars (1989 — 1 027 millions de dollars).

b) Limites statutaires, engagements et passif éventuel.

La loi prévoit que les prêts et les engagements en cours avec des emprunteurs étrangers *ne peuvent dépasser* 6 milliards de dollars sur les comptes administrés pour le Canada. La situation à l'égard de cette limite, déterminée conformément à la Loi, est de 1 532 millions de dollars (1989 — 1 375 millions de dollars).

La Loi prévoit également que la responsabilité engagée sur les comptes administrés pour le Canada en vertu des contrats d'*assurances, des garanties afférentes* et des *garanties* émises dans le cadre du programme des prêts ne peut jamais dépasser 7 milliards de dollars. Conformément à la Loi, la situation à l'égard de cette limite est de 89 millions de dollars (1989 — 62 millions de dollars), y compris un passif éventuel de 84 millions de dollars (1989 — 58 millions de dollars).

## FIVE YEAR REVIEW

(in thousands \$)

### BALANCE SHEETS as at December 31 (in thousands \$)

Loans receivable  
Less: allowance for losses

Short term investments  
Accrued interest and other assets

Total assets

Loans payable  
Accrued interest and other liabilities  
Allowance for claims

Total liabilities

Share capital  
Reserve for contingencies  
Retained earnings

Shareholder's equity

Total liabilities and shareholder's equity

### INCOME STATEMENTS

Loan interest and fees earned  
Insurance premiums and fees earned  
Investment interest earned

Total income

Interest expense  
Provisions for losses and claims  
Administrative expenses

Total expenses

Net (loss) income

## REVUE DES CINQ DERNIÈRES ANNÉES

(en milliers de dollars)

### BILANS au 31 décembre (en milliers de dollars)

Prêts à recevoir (nets)  
Moins : provision pour pertes

Placements à court terme  
Intérêts courus et autres éléments d'actif

Total de l'actif

Emprunts  
Intérêts courus et autres éléments de passif  
Provision pour sinistres

Total du passif

Capital-actions  
Réserve pour éventualités  
Bénéfices non répartis

Avoir de l'actionnaire

Total du passif et avoir de l'actionnaire

### ÉTATS DES RÉSULTATS

Intérêts créditeurs et revenu d'honoraires  
Primes d'assurance et revenu d'honoraires  
Intérêts créditeurs sur placements

Bénéfice total

Intérêts débiteurs  
Provision pour pertes et sinistres  
Frais d'administration

Total des dépenses

Bénéfice net (perte nette)



1990	1989	1988	1987	1986
5 977 897	5 398 044	5 345 155	5 760 635	5 820 347
409 513	375 951	166 635	163 135	136 366
5 568 384	5 022 093	5 178 520	5 597 500	5 683 981
1 292 796	1 352 317	1 107 751	1 038 669	1 093 766
179 015	192 380	236 182	296 559	395 732
7 040 195	6 566 790	6 522 453	6 932 728	7 173 479
5 855 168	5 472 527	5 220 721	5 624 117	5 900 765
352 272	340 769	353 495	373 798	341 357
46 617	48 659	44 567	35 369	33 411
6 254 057	5 861 955	5 618 783	6 033 284	6 275 533
772 000	697 000	697 000	697 000	697 000
—	—	100 000	100 000	25 000
14 138	7 835	106 670	102 444	175 946
786 138	704 835	903 670	899 444	897 946
7 040 195	6 566 790	6 522 453	6 932 728	7 173 479
502 791	513 406	506 470	547 451	583 190
26 613	25 543	23 527	19 762	17 439
112 919	90 913	89 097	97 654	76 222
642 323	629 862	619 094	664 867	676 851
500 642	507 357	483 389	569 790	597 388
96 013	283 390	94 647	59 178	43 465
39 365	37 950	36 832	34 401	34 109
636 020	828 697	614 868	663 369	674 962
6 303	(198 835)	4 226	1 498	1 889

## FIVE YEAR REVIEW

(in thousands \$)

### FINANCIAL ARRANGEMENTS FACILITATED

	1990			1989		
<b>Export Financing</b>						
Direct financing	1 271 129	198 330	1 469 459	1 255 695	205 684	1 461 379
Guarantees by EDC	—	—	—	13 713	—	13 713
Bank participation	—	—	—	7 401	—	7 401
Related bank loans	—	—	—	7 378	—	7 378
Related CIDA loans	4 656	—	4 656	13 457	2 000	15 457
Sub total	1 275 785	198 330	1 474 115	1 297 644	207 684	1 505 328
<b>Export Insurance</b>						
Short term insurance	3 315 634	25 394	3 341 028	3 169 992	14 304	3 184 296
Medium term insurance	1 411 479	28 812	1 440 291	980 572	75 897	1 056 469
Guarantees	116 731	24 502	141 233	294 221	—	294 221
Sub total	4 843 844	78 708	4 922 552	4 444 785	90 201	4 534 986
<b>Total</b>	<b>6 119 629</b>	<b>277 038</b>	<b>6 396 667</b>	<b>5 742 429</b>	<b>297 885</b>	<b>6 040 314</b>

### FINANCIAL AND OTHER DATA

<b>Export Financing</b>						
Number of transactions financed	147	34	181	171	55	226
Number of loans receivable	822	145	967	758	92	850
Loans receivable	6 275 067	1 094 491	7 369 558	5 497 766	895 701	6 393 467
Number of undisbursed loans	269	108	377	254	79	333
Undisbursed loans	1 900 514	446 417	2 346 931	2 203 300	489 454	2 692 754
Disbursements to exporters during period	1 385 441	239 150	1 624 591	853 641	117 667	971 308
Loan guarantees outstanding	9	—	9	10	—	10
Liability on loan guarantees	22 584	—	22 584	17 264	—	17 264
Undisbursed amounts on loan guarantees	6 363	—	6 363	15 050	—	15 050
Current lines of credit and protocols	32	1	33	42	1	43
Amounts available for allocation	2 730 887	290 091	3 020 978	2 979 658	350 000	3 329 658
Loans rescheduled	19	3	22	19	8	27
Amounts rescheduled	474 677	87 338	562 015	367 490	72 633	440 123
Loans written off	1	—	1	3	—	3
Amounts written off	652	—	652	2 610	—	2 610
<b>Export Insurance</b>						
Number of policies issued	1 215	21	1 236	1 486	12	1 498
Insurance policies and guarantees in force	1 936	25	1 961	2 332	17	2 349
Liability on insurance and guarantees	4 748 087	88 557	4 836 644	4 342 753	62 284	4 405 037
Claims paid	28 149	—	28 149	19 793	2 913	22 706
Claims recovered	4 945	—	4 945	16 231	3 045	19 276
Claims written off (on)	(7 792)	—	(7 792)	(6 273)	114	(6 159)
Claims outstanding at year-end	42 505	83	42 588	27 093	83	27 176
Claims under consideration at year-end	4 514	—	4 514	8994	—	3 520
<b>Average Employee Strength During Year</b>			<b>514</b>			<b>510</b>

## (en milliers de dollars)

(en milliers de dollars)

## Financement à l'exportation

- Financement direct
- Garanties de la SEE
- Participation bancaire
- Prêts bancaires connexes
- Prêts connexes de l'ACDI

Total partiel

Assurances à court terme  
Assurances à moyen terme  
Garanties

Total partiel

Total

## Financement à l'exportation

- Nombre d'opérations financées
- Nombre de prêts à recevoir
- Prêts à recevoir
- Nombre de prêts non déboursés
- Prêts non déboursés
- Versements aux exportateurs durant l'exercice
- Garanties sur prêts en cours
- Responsabilité relative aux garanties sur prêts
- Sommes non déboursées pour les garanties sur prêts
- Lignes de crédit et protocoles en vigueur
- Sommes non affectées
- Prêts rééchelonnés
- Montants rééchelonnés
- Prêts radiés
- Montants radiés

- Nombre de polices délivrées
- Polices d'assurance et garanties en vigueur
- Responsabilité relative aux assurances et aux garanties
- Sinistres réglés
- Sinistres recouvrés
- Sinistres radiés (imputés)
- Sinistres en cours en fin d'exercice
- Demandes d'indemnisation à l'étude en fin d'exercice

Effectif moyen au cours de l'exercice



## SERVING CANADIANS FROM COAST TO COAST

### VANCOUVER

Export Development Corporation  
Suite 1030  
One Bentall Centre  
505 Burrard Street  
Vancouver, British Columbia  
V7X 1M5  
Tel: (604) 666-6234  
Fax: (604) 666-7550  
(Serving British Columbia,  
Yukon Territory)

### CALGARY

Export Development Corporation  
1030, 510 - 5th Street S. W.  
Calgary, Alberta  
T2P 3S2  
Tel: (403) 294-0928  
Fax: (403) 294-1133  
(Serving Alberta, Northwest Territories)

### WINNIPEG

Export Development Corporation  
8th Floor  
330 Portage Avenue  
Winnipeg, Manitoba  
R3C 0C4  
Tel: (204) 983-5114  
Fax: (204) 983-2187  
(Serving Manitoba, Saskatchewan)

### LONDON

Export Development Corporation  
Suite 1512  
148 Fullarton Street  
London, Ontario  
N6A 5P3  
Tel: (519) 645-5828  
Fax: (519) 645-5580  
(Serving Southwestern Ontario)

### TORONTO

Export Development Corporation  
Suite 810  
National Bank Building  
P.O. Box 810  
150 York Street  
Toronto, Ontario  
M5Y 1S5  
Tel: (416) 973-6211  
Fax: (416) 862 1267  
(Serving Ontario)

### OTTAWA

Export Development Corporation  
151 O'Connor Street  
P.O. Box 655  
Ottawa, Canada  
K1P 5T9  
Tel: (613) 598-2992  
Fax: (613) 237-2690  
Telex: 053-4136  
Cable: EXCREDCORP  
(Serving Eastern Ontario, West Quebec)

### MONTREAL

Export Development Corporation  
Suite 2724  
800 Victoria Square  
P.O. Box 124  
Tour de la Bourse Postal Station  
Montréal, Quebec  
H4Z 1C3  
Tel: (514) 283-3013  
Fax: (514) 878-9891  
(Serving Quebec)

### HALIFAX

Export Development Corporation  
Suite 1003  
Toronto-Dominion Bank Building  
1791 Barrington Street  
Halifax, Nova Scotia  
B3J 3L1  
Tel: (902) 429-0426  
Fax: (902) 423-0881  
(Serving the Atlantic Provinces)

### HEAD OFFICE

Export Development Corporation  
151 O'Connor Street  
P.O. Box 655  
Ottawa, Canada  
K1P 5T9

Tel: (613) 598-2500      Telex: 053-4136  
Fax: (613) 237-2690      Cable: EXCREDCORP

## AU SERVICE DE TOUS LES CANADIENS

### VANCOUVER

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 1030  
One Bentall Centre  
505, rue Burrard  
Vancouver (Colombie-Britannique)  
V7X 1M5  
Tél. : (604) 666-6234  
Télécopieur : (604) 666-7550  
(pour la Colombie-Britannique  
et le Yukon)

### CALGARY

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 1030  
510, 5<sup>e</sup> rue S. O.  
Calgary (Alberta)  
T2P 3S2  
Tél. : (403) 294-0928  
Télécopieur : (403) 294-1133  
(pour l'Alberta et les Territoires  
du Nord-Ouest)

### WINNIPEG

Société pour l'expansion des exportations  
8<sup>e</sup> étage  
330, avenue Portage  
Winnipeg (Manitoba)  
R3C 0C4  
Tél. : (204) 983-5114  
Télécopieur : (204) 983-2187  
(pour le Manitoba et la Saskatchewan)

### LONDON

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 1512  
148, rue Fullarton  
London (Ontario)  
N6A 5P3  
Tél. : (519) 645-5828  
Télécopieur : (519) 645-5580  
(pour le Sud-Ouest de l'Ontario)

### TORONTO

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 810  
Édifice de la Banque Nationale  
150, rue York  
Toronto (Ontario)  
M5H 3S5  
Tél. : (416) 973-6211  
Télécopieur : (416) 862-1267  
(pour l'Ontario)

### OTTAWA

Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor  
Ottawa, Canada  
K1P 5T9  
Tél. : (613) 598-2992  
Télécopieur : (613) 237-2690  
Télex : 053-4136  
Câble : EXCREDCORP  
(pour l'Est de l'Ontario et l'Ouest  
du Québec)

### MONTREAL

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 2724  
800, place Victoria  
C.P. 124  
Succursale postale Tour de la Bourse  
Montréal (Québec)  
H4Z 1C3  
Tél. : (514) 283-3013  
Télécopieur : (514) 878-9891  
(pour le Québec)

### HALIFAX

Société pour l'expansion des exportations  
Bureau 1003  
Édifice de la Banque  
Toronto-Dominion  
1791, rue Barrington  
Halifax (Nouvelle-Écosse)  
B3J 3L1  
Tél. : (902) 429-0426  
Télécopieur : (902) 423-0881  
(pour les Maritimes)

### SIÈGE SOCIAL

Société pour l'expansion des exportations  
151, rue O'Connor

Ottawa, Canada  
K1P 5T9

Tél. : (613) 598-2500  
Télécopieur : (613) 237-2690

Télex : 053-4136  
Câble : EXCREDCORP









NOV 15 1993



